T. HARV EKER

Secretele minții de milionar

T. HARV EKER este fiul unor imigranți europeni care s-au stabilit în America de Nord, moment în care nu aveau mai mult de 30 de dolari în buzunar. A crescut în Toronto, după care s-a stabilit în Statele Unite. A avut o copilărie săracă, motiv pentru care, la 13 ani, a început să muncească. În anii adolescenței, a vândut ziare, înghețată, loțiuni de bronzat pe plajă și diverse alte lucruri prin târguri. După ce a urmat vreme de un an cursurile Universității York, a decis să ia o pauză — pentru a-și urma visul de a *deveni milionar*.
În anii tinereții, a locuit în diverse orașe, a avut diverse slujbe și a început peste zece afaceri diferite. Dar, indiferent ce a făcut, a eșuat în mod constant.
Într-un final, după mulți ani de frustrări, Eker a reușit să-și atingă ținta. A *deschis unul dintre primele magazine cu articole pentru* fitness din America de Nord, apoi și-a dezvoltat afacerea, creând un lanț de zece magazine. După care a vândut o parte din acțiuni unei corporații din topul Fortune 500. Eker a trecut de la stadiul de falit la cel de milionar în numai doi ani și jumătate.
Ulterior, a început să-și dezvolte teoria privind relația dintre bani și aspectele mentale și emoționale ale oamenilor. Folosind principiile și exercițiile din cartea de față, el și-a revizuit gândurile, sentimentele, atitudinea și acțiunile — nu doar pentru a atinge succesul, ci și pentru a-l menține pe termen lung.
T. Harv Eker este fondatorul și președintele companiei Peak Potentials Training, una dintre companiile cu servicii de dezvoltare personală având cea mai rapidă creștere din America de Nord. A creat o serie de cursuri de dezvoltare personală, la care participă mii de oameni din toate colțurile lumii. Stilul său direct, debordând de energie și plin de umor, electrizează audiența. La programele cu durata de o săptămână are adesea un public de peste 2 000 de persoane.
Prin cărțile, seminariile și conferințele sale, ca și prin programele educaționale oferite, el a schimbat viețile a peste 500 000 de oameni, ajutându-i să se apropie de obiectivele lor și să obțină independența financiară.

T. HARV EKER

Secretele minții de milionar

Stăpânirea jocului interior al bogăției

Ediția a II-a

Traducere din limba engleză de
CRISTINA GUȚĂ

Curtea veche
BUCUREȘTI, 2011

Această carte nu urmărește să ofere consiliere personalizată în domeniul juridic, contabil, financiar sau investițional. Cititorii sunt încurajați să ceară sfatul profesioniștilor cu competență în domenii ca: interpretarea legislației, proceduri contabile corespunzătoare, planificare financiară și investiții strategice. În mod concret, autorul și editorii nu își asumă responsabilitatea pentru riscurile sau pierderile suferite, direct sau indirect, ca urmare a folosirii și aplicării ideilor conținute în această carte.

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României

EKER, HARV T.

Secretele minții de milionar: stăpânirea jocului interior al bogăției / T. Harv Eker; trad.: Cristina Guță. - Ed. a 2-a. - București: Curtea Veche Publishing, 2011

ISBN: 978-606-588-153-2

I. Guță, Cristina (trad.)

174.4

Coperta: Felix Grigore
Creative Director „Editura Evenimentul și Capital"

T. HARV EKER
Secrets of the Millionaire Mind. Mastering the Inner Game of Wealth

ISBN 978-606-588-153-2

Dedic această carte familiei mele:
soției mele iubitoare, Rochelle,
uimitoarei mele fiice, Madison,
și minunatului meu fiu, Jesse.

MULȚUMIRI

Scrierea unei cărți pare a fi un proiect individual, dar, în realitate, dacă dorești să fii citit de mii sau, preferabil, de milioane de oameni, este nevoie de o întreagă echipă. În primul rând aș dori să mulțumesc soției mele, Rochelle, fiicei mele, Madison, și fiului meu, Jesse. Vă mulțumesc pentru că mi-ați oferit libertatea de a face acest lucru. De asemenea, aș dori să mulțumesc părinților mei, Sam și Sara, dar și surorii mele, Mary, și cumnatului meu, Harvey, pentru dragostea și sprijinul oferite necondiționat. Apoi, multe mulțumiri lui Gail Balsillie, Michelle Burr, Shelley Wenus, Robert și Roxanne Riopel, Donna Fox, A. Cage, Jeff Fagin, Corey Kouwenberg, Kris Ebbeson și întregii echipe de la Peak Potentials Training pentru munca lor și pentru dăruirea cu care contribuie la îmbunătățirea vieții oamenilor, pentru hotărârea și devotamentul prin care au făcut din Peak Potentials una dintre companiile de dezvoltare personală cu cea mai rapidă evoluție din lume.

Mulțumesc strălucitului meu agent literar, Bonnie Solow, pentru permanentul său ajutor, pentru încurajări și pentru că m-a călăuzit prin labirintul industriei cărții. Alte mulțumiri sunt adresate echipei de la HarperBusiness: editorului Steve Hanselman, care a avut ideea acestui proiect și i-a alocat atât de mult timp și energie; minunatului meu redactor, Herb Schaffner; directorului de marketing, Keith Pfeffer, și directorului de promovare, Larry Hughes. Mulțumiri speciale sunt adresate colegilor mei Jack Canfield, Robert G. Allen și Mark

Victor Hansen pentru prietenia şi pentru susţinerea lor continuă, de la început.

În cele din urmă, sunt adânc recunoscător tuturor participanţilor la seminariile Peak Potentials, personalului asociat şi partenerilor cu care colaborăm. Fără dumneavoastră nu ar mai exista seminarii care să schimbe vieţi.

„CINE ESTE T. HARV EKER ŞI DE CE AR TREBUI SĂ CITESC ACEASTĂ CARTE?"

Oamenii sunt şocaţi la începutul conferinţelor mele, atunci când unul dintre primele lucruri pe care le rostesc este: „Să nu credeţi niciun cuvânt din ce vă spun." De ce sugerez aşa ceva? Pentru că nu pot vorbi decât despre propria experienţă. Niciunul dintre conceptele şi raţionamentele pe care le împărtăşesc nu este intrinsec adevărat sau fals, corect sau greşit. Pur şi simplu, ele reflectă propriile rezultate şi realizările uimitoare pe care le-am văzut în vieţile a mii şi mii dintre cursanţii mei. Cu toate acestea, susţin că vă veţi transforma complet viaţa dacă veţi utiliza principiile pe care le învăţaţi în această carte. Nu o citiţi, pur şi simplu. Studiaţi-o de parcă viaţa dumneavoastră ar depinde de ea! Apoi aplicaţi principiile pe propria piele. Indiferent care dintre ele funcţionează, continuaţi. Sunteţi încurajaţi să daţi la o parte orice nu funcţionează.

Ştiu că pot fi părtinitor, dar atunci când este vorba de bani, aceasta ar putea fi cea mai importantă carte pe care aţi citit-o vreodată. Este o afirmaţie îndrăzneaţă, dar adevărul este că această carte aduce veriga lipsă între dorinţa dumneavoastră de succes şi atingerea acestuia. Aşa cum probabil aţi descoperit deja până acum, acestea reprezintă două lumi diferite.

Fără îndoială că aţi mai citit alte cărţi, aţi ascultat casete sau CD-uri, aţi fost la cursuri şi aţi învăţat despre numeroase sisteme de îmbogăţire, fie în domeniul imobiliar, fie în cel al vânzărilor sau afacerilor. Dar ce s-a întâmplat? Pentru majoritatea oamenilor, nu prea mult! Am primit un mic impuls de energie, apoi am revenit la o stare de echilibru.

În cele din urmă, iată un răspuns. Este simplu, axiomatic și nu îl veți ignora. Totul se reduce la aceasta: dacă „tiparul financiar" subconștient nu este „setat" pentru succes, nimic din ceea ce învățați, nimic din ceea ce știți și nimic din ceea ce întreprindeți nu va produce o schimbare.

În paginile acestei cărți vom demistifica motivul pentru care unii oameni sunt destinați să fie bogați, în timp ce alții sunt destinați unei vieți de luptă. Veți înțelege cauzele înrădăcinate ale succesului, mediocrității sau eșecului financiar și veți începe să vă modificați în bine viitorul financiar. Veți înțelege cum influențele din copilărie ne formează amprenta financiară și cum aceste influențe pot determina gânduri și obiceiuri de autoînfrângere. Prin intermediul unor afirmații pline de forță veți reuși să înlocuiți tiparele de gândire neproductive cu „fișe mentale ale bogăției", astfel încât să gândiți și să reușiți așa cum o fac cei bogați. De asemenea, veți învăța strategii practice, prezentate pas cu pas, de creștere a veniturilor dumneavoastră și de consolidare a averii.

În prima parte a acestei cărți vă voi explica modul în care fiecare dintre noi este condiționat să gândească și să acționeze atunci când este vorba de bani și vom schița patru strategii-cheie de revizuire a amprentei mentale legate de bani. În partea a doua, vom examina diferențele dintre modurile în care gândesc cei bogați, cei din clasa de mijloc și cei săraci; vă voi mai prezenta șaptesprezece atitudini și acțiuni dezirabile care vor duce la modificări permanente ale vieții dumneavoastre financiare. De asemenea, pe parcursul cărții vă voi împărtăși câteva exemple din miile de scrisori și e-mailuri pe care le-am primit de la participanții la Millionaire Mind Intensive Seminar și care au obținut rezultate remarcabile în viețile lor.

Vă întrebați cumva care este experiența mea? De unde vin? Am avut întotdeauna succes? Aș vrea eu!

Ca mulți dintre dumneavoastră, se presupunea că am mult „potențial", dar nu am avut prea mult de arătat. Am citit toate cărțile, am ascultat toate casetele și am fost la toate conferințele. Mi-am dorit foarte, foarte, foarte mult să am succes. Nu

știu dacă era din cauza banilor, a libertății, a sentimentului de împlinire sau doar pentru a demonstra părinților că eram destul de bun, dar eram aproape obsedat de ideea de a avea „succes". În cursul celui de-a treilea deceniu de viață am pornit câteva afaceri, în diferite domenii, dar rezultatele au mers de la descurajant la mai rău.

Munceam din răsputeri, dar tot nu aveam bani. Am avut „boala monstrului din Loch Ness": am auzit de acel lucru numit profit, doar că nu am văzut nimic din el, niciodată. Continuam să gândesc în următorul fel: „Dacă aș ajunge la afacerea potrivită, să urc pe calul care trebuie, aș reuși." Dar nu am avut dreptate. Nimic nu mergea... pentru mine, cel puțin. Și ultima parte a „frazei" a fost cea care m-a intrigat. Cum era posibil ca alții să reușească în exact același domeniu în care aveam și eu o afacere, iar eu să fiu încă falit? Ce s-a întâmplat cu „Domnul Potențial"?

Așa că am început o introspecție serioasă. Mi-am examinat adevăratele convingeri și am văzut că, chiar și atunci când am spus că vreau cu adevărat să fiu bogat, am avut câteva ezitări adânc înrădăcinate. În principal, îmi era teamă. Teamă că aș putea să eșuez sau, mai rău, că pot izbândi și apoi, într-un fel sau altul, să pierd totul. Atunci chiar că aș fi fost un fraier! Mai rău, aș fi distrus unicul lucru care contează pentru mine: „povestea" mea, cum că aș fi avut „potențial". Cum ar fi fost dacă aș fi aflat că nu am ceea ce trebuie și că eram destinat unei vieți de eforturi?

Atunci, așa a fost să fie, am primit câteva sfaturi de la un prieten foarte bogat al tatălui meu. Era acasă la părinții mei, jucând cărți cu „băieții" și, în trecere, m-a observat. Era a treia oară când mă mutasem înapoi acasă, la părinții mei, și locuiam în „apartamentul de la nivelul inferior", altfel cunoscut ca subsol. Presupun că tatăl meu i se plânsese de existența mea jalnică pentru că, atunci când m-a văzut, în ochii săi se citea compasiunea rezervată de obicei familiei la o înmormântare.

A spus: „Harv, și eu am început tot ca tine, un dezastru total." Minunat, m-am gândit, asta mă făcea să mă simt mult

mai bine. Ar trebui să îi dau de înțeles că eram ocupat cu... privitul modului în care se cojește vopseaua de pe pereți.

A continuat: „... dar la un moment dat am primit un sfat care mi-a schimbat viața, și aș dori să ți-l transmit și ție". O, nu, iată că vine și discuția ca de la tată la fiu, iar el nici măcar nu e tatăl meu! În cele din urmă, a ajuns la: „Harv, dacă nu o duci precum ai dori, asta înseamnă că există ceva, undeva, pe care tu nu-l cunoști." Pe vremea aceea, fiind un tânăr nechibzuit, am crezut că știam destul de bine totul, dar — vai! — contul meu bancar spunea altceva. Așa că, în cele din urmă, am început să ascult. A continuat. „Știai că majoritatea oamenilor bogați gândesc într-un mod foarte asemănător?"

Am spus: „Nu, nu m-am gândit niciodată la așa ceva." La care el a replicat: „Nu este o știință exactă, dar, în general, oamenii bogați gândesc într-un anume mod, cei săraci gândesc într-un mod complet diferit și aceste tipare de gândire determină modurile lor de acțiune și, prin urmare, rezultatele lor." A continuat: „Ce crezi, n-ar trebui să ajungi și tu bogat dacă gândești ca bogații?" Îmi aduc aminte că i-am răspuns cu toată încrederea și tăria unui cocoloș de mămăligă: „Așa cred." A replicat: „Atunci tot ce trebuie să faci este să copiezi modul în care gândesc bogații."

Cum în acea perioadă eram foarte sceptic, am întrebat: „Și ce gândiți dumneavoastră în acest moment?" La care el a replicat: „Mă gândesc că oamenii bogați își respectă angajamentele, iar eu am o datorie față de tatăl tău acum. Băieții mă așteaptă, la revedere." Cu toate că el a plecat, ceea ce a spus s-a sedimentat.

Nimic altceva nu funcționase în viața mea până atunci, astfel încât mi-am spus că nu am nimic de pierdut și m-am aruncat cu toată inima în studierea bogaților și a modului în care gândesc. Am învățat tot ce am putut despre mecanismele interne ale minții, dar m-am concentrat, în primul rând, asupra psihologiei banilor și a succesului. Am descoperit că era adevărat: oamenii bogați *chiar* gândesc altfel decât cei săraci și chiar și față de cei din clasa de mijloc. În cele din urmă, am devenit

conștient de modul în care propriile gânduri mă țineau departe de avuție. Mai important, am învățat câteva tehnici și strategii puternice de a-mi remodela mintea, astfel încât să gândesc în același mod în care o fac cei bogați.

În cele din urmă, mi-am spus: „Destul cu trăncăneala, hai să punem teoria la încercare!" Am decis să încep o nouă afacere. Pentru că mă preocupau sănătatea și exercițiile fizice, am deschis unul dintre primele magazine din America de Nord care vindeau la bucată produse pentru întreținere corporală și fitness. Nu aveam bani, așa că a trebuit să împrumut 2 000 de dolari de pe cardul de credit VISA pentru a porni afacerea. Am început folosind ceea ce am învățat prin imitarea bogaților, atât în termeni de strategii de afaceri, cât și în modul de gândire. Primul lucru pe care l-am făcut a fost să mă dedic succesului meu și să joc pentru a câștiga. Am jurat că mă voi implica și că nu voi lua în calcul abandonarea afacerii până când nu ajungeam la cel puțin un milion de dolari. Aceasta era o abordare radical diferită față de eforturile precedente în care, pentru că gândeam pe termen scurt, mă lăsam întotdeauna dat la o parte fie de alte oportunități, fie de dificultăți.

De asemenea, am început să-mi modific abordarea mentală ori de câte ori începeam să gândesc în termeni financiari negativi sau contraproductivi. În trecut, credeam că tot ceea ce-mi spunea mintea mea era adevărat. Am învățat că, în multe privințe, mintea mea a fost cel mai mare obstacol în drumul către succes. Am decis să nu dau frâu liber gândurilor care nu mă susțineau în atingerea viziunii mele asupra averii. Am folosit fiecare dintre principiile pe care le veți învăța în această carte. Vă întrebați dacă a funcționat? Ba bine că nu!

Afacerea a avut un asemenea succes, încât am deschis zece magazine în doi ani și jumătate. Apoi am vândut jumătate dintre acțiunile firmei unei companii din topul Fortune 500 pentru 1,6 milioane de dolari.

După aceea, m-am mutat în însoritul San Diego. Mi-am luat liber vreo doi ani pentru a-mi rafina strategiile și pentru a începe o afacere de consultanță individuală. Îmi închipui că era

pe deplin eficient pentru cei cu care intram în contact, deoarece au continuat să aducă prieteni, parteneri și asociați la ședințele noastre. În curând, am ajuns să pregătesc zece și chiar douăzeci de oameni în același timp.

Unul dintre clienții mei a sugerat că, la fel de bine, aș putea deschide un fel de școală. M-am gândit că este o idee grozavă, așa că am pus-o în practică. Am fondat Street Smart Business School și am învățat mii de oameni din toate părțile Americii de Nord strategii financiare inteligente pentru obținerea unui succes „de mare viteză".

Pe măsură ce călătoream de-a lungul continentului pentru a-mi ține seminariile, am observat ceva ciudat: puteți avea doi oameni situați unul lângă altul în exact aceeași cameră, învățând exact aceleași principii și strategii. O persoană va lua aceste instrumente și se va lansa către succes. Dar ce credeți că se poate întâmpla cu persoana de alături? Răspunsul este: nu prea multe!

Atunci a devenit evident că puteți avea cele mai grozave „unelte" din lume, dar dacă aveți o cât de mică spărtură în „cutia de scule" (chiar acum arăt către capul meu), aveți o problemă. Astfel încât am realizat un program numit Millionaire Mind Intensive bazat pe jocul interior al banilor și succesului. Când am combinat jocul interior (cutia de scule) cu cel exterior (uneltele), practic rezultatele tuturor au trecut prin acoperiș! Asta este ceea ce veți învăța în cartea de față: cum să stăpâniți jocul interior al banilor pentru a câștiga — cum să vă îmbogățiți gândirea pentru a deveni bogați!

Oamenii mă întreabă adesea dacă succesul meu a fost o „lovitură ocazională" sau dacă a continuat. Permiteți-mi să mă exprim astfel: folosind exact principiile pe care le predau, am câștigat până acum milioane și milioane de dolari și sunt multimilionar din mai multe afaceri. În principiu, toate investițiile și afacerile mele au crescut rapid. Unele persoane îmi spun că am „atingerea lui Midas", de vreme ce orice afacere în care mă implic se transformă în aur. Au dreptate, dar ceea ce ei probabil

nu realizează este că a avea atingerea lui Midas este pur și simplu un alt fel de a spune că ai un „tipar financiar" setat pe succes; exact acest lucru veți avea și dumneavoastră după ce veți învăța aceste principii și le veți aplica.

Încă de la începutul seminarului meu Millionaire Mind Intensive, obișnuiesc să întreb auditoriul: „Câți dintre dumneavoastră au venit să învețe?" Este o întrebare-capcană, deoarece, așa cum a spus scriitorul Josh Billings, „nu ceea ce nu știm ne împiedică să avem succes; ceea ce știm și este incorect reprezintă cel mai mare obstacol." Așadar, această carte nu este atât despre învățat, cât mai ales despre „dezvățat"! Este esențial să recunoașteți modul în care vechile feluri de a gândi și de a acționa v-au adus exact acolo unde sunteți acum.

Dacă sunteți cu adevărat bogați și fericiți, este foarte bine. Dar dacă nu sunteți, vă invit să reflectați asupra unor lucruri care s-ar putea să nu fie bune în „cutia" pe care de obicei o credeți a fi „în ordine" și chiar potrivită pentru dumneavoastră.

Cu toate că vă sugerez „să nu credeți niciun cuvânt din ce vă spun" și doresc să testați aceste concepte în propria viață, intenționez să vă rog să aveți încredere în ideile pe care le citiți. Nu pentru că m-ați cunoaște personal, ci pentru că mii și mii de oameni și-au schimbat viețile ca urmare a principiilor din această carte.

Vorbind de încredere, mi-am adus aminte de una dintre povestirile mele favorite. Este vorba despre un om care se plimba pe marginea unei stânci și, dintr-odată, își pierde echilibrul, alunecă și cade. Din fericire, are prezența de spirit de a se agăța de marginea stâncii și atârnă acolo, între viață și moarte. După ce stă atârnat o bună bucată de vreme, în cele din urmă, strigă: „Este cineva pe-acolo, sus, care mă poate ajuta?" Nu-i răspunde nimeni. Continuă să strige: „Este cineva acolo sus care mă poate ajuta?" În cele din urmă, răspunde o voce ca un tunet: „Eu sunt Dumnezeu. Te pot ajuta. Dă-ți drumul și ai încredere." Ce credeți că mai spune omul: „Este și *alt*cineva acolo sus care mă poate ajuta?"

Lecția este simplă. Dacă vreți să ajungeți la un nivel mai înalt al vieții, trebuie să doriți să renunțați la unele dintre vechile modalități de a gândi și să începeți să adoptați altele noi. În cele din urmă, rezultatele vor vorbi de la sine.

TIPARUL DUMNEAVOASTRĂ FINANCIAR

Trăim într-o lume a dualității: sus și jos, întuneric și lumină, fierbinte și rece, interior și exterior, rapid și încet, dreapta și stânga. Acestea sunt doar câteva dintre miile de exemple de posibili poli opozabili. Ca să poată exista un pol, trebuie să existe și celălalt pol. Este cu putință să existe o parte dreaptă fără partea stângă? Sub nicio formă!

Prin urmare, așa cum există legile „externe" ale banilor, trebuie să existe și niște legi „interne" ale acestora. Legile exterioare includ noțiunile de știință a afacerilor, managementul banilor și strategia investițiilor. Acestea sunt esențiale. Dar jocul intern este la fel de important. Ca o analogie, gândiți-vă la un tâmplar și la uneltele sale. Pentru el este obligatoriu să aibă unelte de foarte bună calitate, dar cunoștințele profesionale prin care folosește cu măiestrie aceste unelte sunt și mai importante.

Obișnuiesc să zic: „Nu este suficient să fii în locul potrivit la momentul potrivit. Trebuie să fii *persoana* potrivită în locul potrivit, la momentul potrivit."

Deci cine sunteți dumneavoastră? Cum gândiți? Care vă sunt convingerile? Care vă sunt caracteristicile și obiceiurile? Ce gândiți despre propria persoană? Cât de încrezători sunteți în propriile puteri? Cât de mult interacționați cu ceilalți? Cât de multă încredere aveți în ceilalți? Credeți cu adevărat că meritați să fiți bogat? Care sunt abilitățile care vă permit să acționați în pofida temerilor, a îndoielii, în ciuda neplăcerilor

și disconfortului? Puteți acționa atunci când nu aveți dispoziția necesară?

Adevărul este că modul de gândire, caracterul și convingerile dumneavoastră reprezintă o parte esențială a ceea ce determină nivelul dumneavoastră de succes.

Stuart Wilde, unul dintre scriitorii mei favoriți, o spune în modul următor: „Cheia către succes este creșterea propriei energii; atunci când reușești acest lucru, oamenii vor fi atrași către tine în mod natural. În momentul când își fac apariția, pune-i la treabă!"

PRINCIPIU AL PROSPERITĂȚII:

Venitul dumneavoastră poate crește doar în măsura în care intenționați să-l faceți să crească!

De ce este important tiparul dumneavoastră financiar?

Ați auzit de oameni care, literalmente, au „explodat" din punct de vedere financiar? Ați observat că unii oameni au grămezi de bani pe care, la un moment dat, le pierd sau că au oportunități excelente, pornesc bine și apoi se alege praful de ei? Acum știți care este adevăratul motiv. Din exterior, pare ghinion, o conjunctură economică nefericită, un partener păgubos sau orice altceva. Cu toate acestea, mecanismul intim este altul. De aceea, atunci când ajungeți să aveți o mare cantitate de bani însă în forul dumneavoastră interior nu sunteți pregătit pentru ea, există riscul ca averea dumneavoastră să nu aibă o viață lungă și să pierdeți totul.

Pur și simplu, marea majoritate a oamenilor nu are capacitatea interioară de a crea și de a păstra sume mari de bani, și nici capacitatea de a răspunde marilor provocări care derivă din mai mulți bani și succes. Acesta, dragi prieteni, este principalul motiv pentru care nu au mulți bani.

Exemplul perfect este reprezentat de câștigătorii la loterie. Cercetările au arătat în mod repetat că, indiferent de mărimea câștigului, majoritatea câștigătorilor la loterie se întorc la starea lor financiară inițială, la cantitatea de bani pe care o pot manevra cu ușurință.

Pe de altă parte, opusul îl reprezintă milionarii care și-au clădit singuri averea. Observați că, atunci când aceștia își pierd banii, de obicei îi refac în timp relativ scurt. Donald Trump este un bun exemplu. La un moment dat, Trump avea miliarde, apoi a pierdut totul; câțiva ani mai târziu, a recâștigat tot ce avusese și chiar mai mult.

De ce apare acest fenomen? Pentru că deși cei îmbogățiți prin propriile forțe își pot pierde averile, ei nu pierd niciodată cel mai important ingredient al succesului lor: mintea de milionar. Evident, în cazul „Donald Trump" este vorba de mintea lui de „miliardar". Vă dați seama că Donald Trump nu ar putea fi niciodată *doar* milionar? Dacă ar avea un venit net de doar un million de dolari, cum credeți că și-ar percepe succesul financiar? Majoritatea oamenilor vor fi de acord că probabil s-ar simți un ratat, un eșec financiar!

Aceasta este din cauză că „termostatul" financiar al lui Donald Trump este fixat pentru miliarde, nu pentru milioane. Termostatul financiar al majorității oamenilor este setat pentru generarea de mii, nu de milioane de dolari, al altor oameni este setat pentru sute, nici măcar mii de dolari, în timp ce alții au termostatul financiar fixat pentru valori sub zero. Acești îngheață de „frig" și nu au nici cea mai mică idee de ce!

Realitatea este că cei mai mulți oameni nu își ating întregul potențial. Cei mai mulți nu au succes. Cercetările arată că 80% dintre indivizi nu vor fi niciodată independenți financiar pe cât și-ar dori și 80% nu vor putea afirma niciodată că sunt cu adevărat fericiți.

Motivul este simplu. Cei mai mulți oameni nu sunt conștienți. Sunt ca și cum ar fi puțin adormiți la volan. Muncesc și gândesc la un nivel superficial al vieții — bazat doar pe ceea ce pot vedea. Ei trăiesc strict în lumea vizibilă.

Rădăcinile creează fructele

Imaginați-vă un copac. Să presupunem că acest copac reprezintă pomul vieții. În acest pom sunt fructe. În viață, fructele sunt, de fapt, rezultatele noastre. Astfel că ne uităm la propriile fructe (rezultatele noastre) și nu ne sunt pe plac; nu sunt în număr suficient de mare, sunt prea mici sau nu au un gust suficient de bun.

În aceste condiții, care este tendința noastră? Cei mai mulți dintre noi au tendința de a-și îndrepta atenția și a se concentra asupra fructelor, rezultatele noastre. Dar, de fapt, cine creează aceste fructe? Este vorba de sământă și de rădăcini; ele creează aceste fructe.

Ceea ce este *sub pământ* creează roadele de deasupra pământului. Ceea ce este *invizibil* creează ceea ce este *vizibil*. Ce înseamnă aceasta? Înseamnă că, dacă doriți să schimbați fructele, mai întâi va trebui să schimbați rădăcinile. Dacă doriți să schimbați vizibilul, mai întâi trebuie să schimbați ceea ce este invizibil.

PRINCIPIU AL PROSPERITĂȚII:

Dacă doriți să schimbați fructele, mai întâi va trebui să schimbați rădăcinile. Dacă doriți să schimbați vizibilul, mai întâi va trebui să schimbați ceea ce este invizibil.

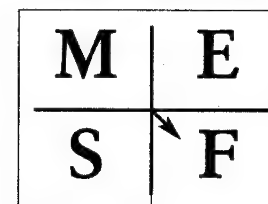
Bineînțeles, câțiva vor spune că ei cred doar ceea ce văd. Întrebarea mea pentru asemenea oameni este următoarea: „De ce vă mai deranjați să plătiți factura de electricitate?“ Cu toate că nu vedeți electricitatea, îi puteți recunoaște și folosi puterea. Dacă aveți vreo îndoială cu privire la existența ei, nu trebuie decât să vă introduceți degetele într-o priză electrică și vă garantez că dubiile dumneavoastră vor dispărea rapid.

Din experiența mea, ceea ce nu puteți vedea în această lume este de departe mai puternic decât orice puteți vedea. Este posibil să fiți de acord cu această afirmație sau mă puteți contrazice, dar în măsura în care nu aplicați aceste principii în viață, aveți numai de pierdut. De ce? Pentru că mergeți împotriva legilor naturii, conform cărora ceea ce este sub pământ creează ceea ce este la suprafață, iar ceea ce este invizibil creează ceea ce este vizibil.

Ca ființe umane, suntem parte a naturii, nu suntem mai presus de ea. În consecință, atunci când ne punem în concordanță cu legile naturii și lucrăm asupra rădăcinilor noastre — lumea interioară — viața noastră decurge ușor. Atunci când nu facem acest lucru, viața devine dură.

În orice pădure, în orice fermă, în orice livadă de pe pământ, ceea ce este în subsol creează ceea ce este la suprafață. De aceea, este inutil să vă concentrați atenția asupra fructelor care au crescut deja. Nu puteți schimba fructele care atârnă deja în pom. Cu toate acestea, puteți să modificați fructele de mâine. Dar, pentru a face aceasta, trebuie să săpați în adâncime și să întăriți rădăcinile.

Cele patru cadrane



Unul dintre cele mai importante lucruri pe care le puteți înțelege vreodată este că nu trăim pe un singur plan de existență. Trăim în cel puțin patru realități diferite, în același moment. Aceste patru cadrane sunt: lumea fizică, lumea mentală, lumea emoțională și lumea spirituală.

Ceea ce majoritatea oamenilor nu realizează este faptul că lumea fizică este, în mare măsură, doar o „rezultantă“ a celorlalte trei.

De exemplu, să presupunem că abia ați terminat de dactilografiat o scrisoare la computerul dumneavoastră. Atingeți tasta Print și scrisoarea apare din imprimantă. Citiți documentul și, ce să vezi!, o greșeală! Așa că, aplicați sistemul de ștergere „de încredere" și scăpați de greșeală. Apoi, apăsați din nou pe tasta Print și apare, din nou, aceeași greșeală.

O, Doamne, ce-ar putea fi? Abia ați șters-o! Astfel că, de această dată, aplicați un sistem de corectură și mai sigur și ștergeți cu mai multă silință, timp mai îndelungat. Chiar studiați un manual de trei sute de pagini numit *Ștergerea eficientă*. Acum aveți toate „uneltele" și cunoștințele necesare. Sunteți pregătit. Atingeți tasta și... iat-o, apare din nou! „Nu se poate!" strigați, împietriți de uimire. „Cum este posibil? Ce se întâmplă aici? Am ajuns în Zona Crepusculară?"

Ceea ce se întâmplă aici este faptul că adevărata problemă nu se poate modifica în zona de „imprimare", adică în lumea fizică; poate fi schimbată doar în „program", adică în lumile mentală, emoțională și spirituală.

Banii sunt un rezultat, bogăția este un rezultat, sănătatea este un rezultat, boala este un rezultat, greutatea dumneavoastră este un rezultat. Trăim într-o lume dominată de principiul cauzei și efectului.

PRINCIPIU AL PROSPERITĂȚII:

Banii reprezintă un rezultat, bogăția este un rezultat, sănătatea este un rezultat, boala este un rezultat, greutatea dumneavoastră este un rezultat. Trăim într-o lume dominată de principiul cauzei și efectului.

Ați auzit vreodată pe cineva spunând că lipsa banilor reprezintă o problemă? Acum ascultați-mă pe mine: lipsa banilor nu reprezintă absolut niciodată o problemă. Lipsa banilor este, în principal, un simptom a ceea ce se întâmplă în interior.

Lipsa banilor este efectul, dar care este cauza de la rădăcină? Aici e problema! Unicul mod în care vă puteți modifica lumea „exterioară" este de a o schimba mai întâi pe cea „interioară".

Indiferent de rezultatele pe care le obțineți, fie ele bogăție sau sărăcie, bune sau rele, pozitive sau negative, întotdeauna să vă reamintiți că lumea dumneavoastră exterioară este o simplă reflexie a celei interioare. Dacă în lumea dumneavoastră exterioară lucrurile nu merg bine, aceasta se întâmplă, deoarece este în neregulă ceva în lumea interioară. Foarte simplu.

Declarațiile: un secret puternic pentru schimbare

În cadrul seminariilor mele folosesc tehnici de „învățare accelerată" care vă permit să învățați mai rapid și să vă reamintiți mai mult din ceea ce învățați. Cheia constă în „implicare". Abordarea mea se bazează pe vechea zicală: „Ceea ce auzi, uiți; ceea ce vezi, îți reamintești; ceea ce faci, înțelegi."

De aceea intenționez să vă rog ca de fiecare dată când ajungeți la sfârșitul unui principiu major din această carte, mai întâi să vă puneți mâna pe inimă și să faceți o „declarație" verbală, apoi să vă atingeți capul cu arătătorul și să faceți o altă „declarație" verbală. Ce este o declarație? Ea reprezintă pur și simplu un enunț pozitiv pe care îl faceți categoric, cu voce tare.

De ce reprezintă declarațiile un instrument atât de valoros? Pentru că totul este realizat dintr-un singur lucru: energie. Toate formele de energie se transmit sub formă de frecvențe și vibrații. De aceea, fiecare declarație pe care o faceți își poartă vibrațiile cu propria frecvență. Atunci când faceți o declarație cu voce tare, energia ei vibrează prin toate celulele corpului dumneavoastră și, prin atingerea corpului în același timp, îi puteți simți rezonanța unică. Declarațiile nu numai că trimit un mesaj specific Universului, dar ele trimit și subconștientului un mesaj puternic.

Diferența dintre o declarație și o afirmație este mică, dar, din punctul meu de vedere, puternică. Definiția afirmației este: „un enunț pozitiv care presupune că scopul pe care doriți să îl atingeți este deja în progresie". Definiția declarației este:

„stabilirea unei intenţii oficiale de a urma un anumit tip de acţiune sau de a adopta o anumită atitudine".

O afirmaţie presupune că ţinta este deja atinsă. Nu sunt nebun când spun aceasta pentru că, atunci când afirmăm ceva ce încă nu este real, de obicei o voce firavă din capul nostru ne spune: „Asta nu este adevărat, vezi că o iei razna."

Pe de altă parte, o declaraţie nu spune că enunţul este adevărat, ci că avem intenţia de a face ceva sau de a ajunge cineva. Aceasta este o stare pe care vocea aceea interioară o poate accepta, deoarece noi nu spunem că aceasta este realitatea, ci doar că este intenţia noastră de viitor.

Prin definiţie, declaraţia este, de asemenea, *oficială*. Este un enunţ oficial de energie pe care îl facem universului prin intermediul corpului nostru.

Acţiunea este un alt cuvânt important al definiţiei. Pentru a vă transforma intenţia în realitate, trebuie să acţionaţi în toate modurile posibile.

Vă recomand să vă faceţi declaraţiile cu voce tare, în fiecare dimineaţă şi în fiecare seară. Procesul va fi accelerat chiar mai mult dacă veţi face declaraţiile în faţa oglinzii.

Acum trebuie să recunosc faptul că, atunci când am auzit prima oară de toate acestea, mi-am spus: „Nici gând, treaba asta cu declaraţiile este prea gogonată." Dar pentru că la acel moment eram falit, am decis: „Ce naiba, nu are ce să-mi facă rău" şi am început s-o practic. Acum sunt bogat, aşa că nu ar trebui să fie o mare surpriză faptul că eu chiar cred că aceste declaraţii funcţionează.

Oricum aţi lua-o, aş prefera să fiu „ciudat", dar bogat, decât să fiu şmecher, dar falit. Ce părere aveţi despre asta?

DECLARAŢIE: Puneţi-vă mâna pe inimă şi spuneţi...

„Lumea mea interioară îmi creează lumea exterioară."

Acum atingeţi-vă capul şi spuneţi...

„Am o minte de milionar."

Ca un bonus special, dacă accesaţi **www.millionairemind-book.com** şi daţi click pe „FREE BOOKS BONUSES", vă vom oferi gratuit o listă a tuturor declaraţiilor din această carte, prezentate caligrafic, într-un format printabil, care poate fi înrămat.

Ce reprezintă tiparul dumneavoastră financiar şi cum este format?

De când dau interviuri la radio şi televiziune, sunt celebru pentru afirmaţia: „Daţi-mi cinci minute şi vă pot prezice viitorul financiar pentru tot restul vieţii."

PRINCIPIU AL PROSPERITĂŢII:

Daţi-mi cinci minute şi vă pot prezice viitorul financiar pentru tot restul vieţii.

Cum? Într-o scurtă conversaţie, pot identifica ceea ce numim „tiparul" dumneavoastră legat de succes şi bani. Fiecare dintre noi are un tipar al banilor şi succesului deja înrădăcinat în subconştient. Acest tipar vă va determina destinul financiar, mai mult decât oricine altcineva sau orice altceva la un loc.

Ce este un tipar financiar? Ca o analogie, să considerăm planul unei case; acesta este un desen sau plan prestabilit pentru acea casă. Pur şi simplu, tiparul financiar este programul prestabilit prin care dumneavoastră vă puneţi în relaţie cu banii şi succesul.

Doresc să vă prezint o formulă extrem de importantă. Ea determină modul în care vă creaţi realitatea şi avuţia. Mulţi dintre cei mai respectaţi formatori din domeniul potenţialului uman folosesc această formulă ca fundament al cursurilor lor. Se numeşte „Procesul exprimării" şi arată cam aşa:

$$G \rightarrow S \rightarrow A = R$$

PRINCIPIU AL PROSPERITĂȚII:

Gândurile duc la sentimente. Sentimentele declanșează acțiuni. Acțiunile determină rezultatele.

Tiparul dumneavoastră financiar este reprezentat de o combinație de gânduri, sentimente și acțiuni desfășurate în arena banilor.

Deci, cum este format tiparul financiar? Răspunsul este simplu. În principal, tiparul dumneavoastră financiar constă din informațiile sau din „programarea" primite în trecut, în special în copilărie.

Care au fost sursele esențiale ale acestei programări sau condiționări? Pentru majoritatea oamenilor, lista conține părinții, rudele, prietenii, reprezentanții autorității, profesorii, liderii religioși, mass-media și propria cultură, pentru a numi doar câteva.

De exemplu, să evaluăm cultura. Nu-i așa că anumite culturi au un anumit mod de a gândi și de a manevra banii, în timp ce altele au o abordare cu totul diferită? Ce credeți, un copil se naște cu o anumită atitudine legată de bani sau este *învățat* să lucreze cu banii? Asta este. Fiecărui copil i se spune cum să gândească și cum să acționeze în problemele legate de bani.

Același lucru este valabil și pentru dumneavoastră, pentru mine, pentru oricine. Ați fost învățați cum să gândiți și să acționați atunci când este vorba de bani. Aceste lecții devin condiționarea dumneavoastră, care determină răspunsurile automate ce vă conduc tot restul vieții. Bineînțeles, asta nu se mai întâmplă în cazul în care dumneavoastră interveniți și vă revizuiți fișierele mentale legate de bani. Exact acest lucru este ceea ce intenționăm să facem în această carte și la Millionaire Mind Intensive Seminar (Seminar intensiv pentru dobândirea unei minți de milionar) pentru mii de oameni, în fiecare an, la un nivel mai profund, timp mai îndelungat.

Mai devreme am spus că gândurile duc la sentimente, acestea duc la acțiuni, iar acțiunile duc la rezultate. Iată deci o întrebare interesantă: de unde vin gândurile dumneavoastră? De ce aveți alte gânduri decât persoana care se află alături de dumneavoastră? Gândurile își au originea în „fișierele de informații" pe care le aveți într-un sertar al minții dumneavoastră. De unde vin aceste informații? Ele apar din condiționarea realizată în trecut. Da, condiționarea din trecut determină orice gând care vă „clocotește" în cap. Aceasta este ceea ce se numește mintea condiționată.

În acest moment, pentru a exprima aceste noțiuni, putem modifica Procesul exprimării în modul următor:

$$P \rightarrow G \rightarrow S \rightarrow A = R$$

Programarea dumneavoastră vă determină gândurile, gândurile duc la sentimente, sentimentele declanșează acțiunile care determină rezultatele.

În consecință, la fel ca în cazul unui computer, prin modificarea programării faceți primul pas esențial pentru schimbarea rezultatelor dumneavoastră.

Prin urmare, cum suntem condiționați? Condiționarea în fiecare aspect al vieții, inclusiv în cel financiar, se realizează în trei moduri principale:

Programarea verbală: ceea ce ați auzit în copilărie.

Modelul: ceea ce ați văzut în copilărie.

Incidentele specifice: ceea ce ați experimentat în copilărie.

Este important să înțelegem aceste trei aspecte ale condiționării, deci haideți să le urmărim pe fiecare dintre ele. În partea a doua a acestei cărți veți învăța cum să vă recondiționați pentru a obține bani și succes.

Prima influență: programarea verbală

Haideți să începem cu programarea verbală. Ce ați auzit în copilărie despre bani, bogăție și oameni bogați?

Ați auzit vreodată fraze de tipul banii sunt rădăcina tuturor relelor, bani albi pentru zile negre, *bogătașii sunt lacomi, sunt niște hoți, niște nenorociți, trebuie să muncești din greu pentru fiecare bănuț, banii nu cresc în copaci, bogătașii nu au Dumnezeu, banii nu aduc fericirea, banii vorbesc, asta nu-i pentru oameni ca noi, nu oricine poate fi bogat, nu este niciodată destul,* și degradantul *nu ne putem permite?*

Când locuiam la părinții mei, de câte ori îi ceream bani tatălui mei, îl auzeam strigând: „Ce, eu sunt făcut din bani?" În glumă, îi răspundeam: „Aș vrea eu. Aș lua un braț, o mână sau doar un deget." Nu a râs niciodată.

Aici e problema! Toate enunțurile pe care le-ați auzit în copilărie despre bani rămân în subconștientul dumneavoastră, ca parte a tiparului care vă conduce viața financiară.

Condiționarea verbală este extrem de puternică. De exemplu, când Jesse, fiul meu, avea 3 ani, a năvălit peste mine și a spus extrem de entuziasmat: „Tati, hai să mergem să vedem filmul cu Țestoasele Ninja. Rulează lângă noi." Pentru numele lui Dumnezeu, nu-mi puteam imagina cum prichindelul ăsta putea fi deja specialist în geografie. După câteva ore, răspunsul a venit de la televizor, sub forma unei reclame a filmului; la final era inclusă obișnuita formulă: „acum rulează la cinematograful din apropiere".

Un alt exemplu al puterii pe care o are condiționarea verbală este dat de unul dintre participanții la seminarul Millionaire Mind. Stephen nu avea probleme cu *câștigarea* banilor, ci cu *păstrarea* lor.

În momentul în care a venit la curs, Stephen câștiga de nouă ani peste 800 000 de dolari pe an. Cu toate acestea, abia se descurca. Într-un fel sau altul, reușea să cheltuiască toți banii, să-i dea cu împrumut sau să-i piardă pe toți făcând investiții păguboase. Indiferent de motiv, câștigul net era exact zero.

Stephen ne-a povestit că, în copilărie, mama lui obișnuia să spună: „Bogătașii sunt lacomi, fac bani pe spinarea săracilor. Trebuie să ai suficient cât să te descurci; dacă sunt mai mulți bani, devii un porc."

Nu trebuie să fi specialist în fizică atomică pentru a-ți explica ce se întâmpla în subconștientul lui Stephen. Nu-i de mirare că era lefter. El era condiționat verbal de către propria mamă să creadă că oamenii bogați sunt lacomi. Prin urmare, mintea lui a făcut o legătură între avere și lăcomie; bineînțeles, lăcomia este *rea*. De vreme ce nu dorea să fie rău, în mod subconștient el nu putea să fie bogat.

Stephen își iubea mama și nu dorea ca ea să-l dezaprobe. Evident, din cauza convingerilor ei, dacă el avea să fie bogat, ea nu ar fi fost de acord. Prin urmare, singurul lucru de făcut era să scape de toți banii, altfel ar fi fost un porc!

Acum, vă veți gândi că, având de ales între a fi bogat și a-i face pe plac mamei sau oricărei alte persoane, majoritatea oamenilor ar alege să fie bogați. Nici vorbă! Pur și simplu, mintea nu lucrează astfel. Bineînțeles, bogăția pare să fie alegerea logică. *Dar atunci când subconștientul trebuie să aleagă între emoțiile adânc înrădăcinate și logică, emoțiile vor învinge aproape întotdeauna.*

PRINCIPIU AL PROSPERITĂȚII:

Atunci când subconștientul trebuie să aleagă între emoțiile adânc înrădăcinate și logică, emoțiile vor învinge aproape întotdeauna.

Să ne întoarcem la povestea noastră. În mai puțin de zece minute de curs, folosind câteva tehnici empirice extrem de eficiente, tiparul financiar al lui Stephen s-a modificat considerabil. În doar doi ani, a devenit milionar.

La curs, Stephen a început să înțeleagă că aceste convingeri aparțineau mamei lui, nu erau ale sale, fiind bazate pe

condiționarea trecutului ei. Atunci am făcut încă un pas și l-am ajutat să creeze o strategie prin care să nu piardă aprecierea mamei sale dacă devenea bogat. A fost simplu.

Mamei lui îi plăceau insulele Hawaii. Astfel, Stephen a investit într-o locuință la Maui, pe malul mării. A trimis-o acolo pe mama lui, pe toată durata iernii. Și el și mama lui sunt în al nouălea cer. În primul rând, acum ei îi place că el este bogat și le spune tuturor cât de generos este.

În al doilea rând, el nu are de-a face cu ea timp de șase luni pe an. Genial!

În cazul meu, după un debut lent, afacerea a început să meargă bine, dar nu aveam succes cu investițiile în acțiuni. În procesul de conștientizare al propriului tipar financiar, mi-am reamintit că în copilărie, în fiecare seară după ce se întorcea de la muncă, tatăl meu stătea la cină cu ziarul în față, verifica paginile cu acțiunile bursiere, bătea cu pumnul în masă și striga: „Acțiunile astea împuțite!" Apoi petrecea următoarea jumătate de oră declamând pe seama prostiei întregului sistem și despre cum ai avea mai multe șanse să faci bani jucând la automatele din Las Vegas.

Acum, când înțelegeți puterea condiționării verbale, nu vă mai mirați că nu puteam câștiga bani la bursa de valori. Pur și simplu eram programat să eșuez, să aleg subconștient acțiunile cele mai neindicate, la un preț neadecvat, în cel mai prost moment. De ce? Pentru a-mi valida tiparul financiar care spunea: „Acțiunile sunt o porcărie!"

Tot ce pot să spun este că, prin plivirea acestor buruieni uriașe și toxice din „grădina mea financiară", am început să obțin mai multe fructe! De fapt, valoarea acțiunilor pe care le-am ales a doua zi după ce mi-am restructurat subconștientul a crescut rapid și, de atunci, am avut succes la bursă.

Pare incredibil, dar atunci când înțelegi cu adevărat cum funcționează tiparul financiar, toate au o logică. Repet, condiționarea subconștientă vă determină modul de a gândi. Gândirea dumneavoastră vă influențează deciziile, iar deciziile determină acțiunile care, în cele din urmă, vă stabilesc veniturile.

Există patru elemente-cheie pentru schimbare, fiecare fiind esențial în reprogramarea propriului tipar financiar. Ele sunt simple, dar extrem de puternice.

Primul element al schimbării este *conștientizarea*. Nu puteți schimba ceva decât dacă știți că există.

Cel de-al doilea element al schimbării este *înțelegerea*. Prin înțelegerea originii „modului de gândire" puteți recunoaște faptul că el provine din exterior.

Cel de-al treilea element al schimbării este *disocierea*. Din momentul în care realizați că acest mod de gândire nu vă reprezintă, vă puteți detașa de el și puteți alege în acel moment dacă îl mențineți sau îl eliminați — în funcție de locul în care vă situați în prezent și de ceea ce vă doriți pentru viitor. Puteți să observați acest mod de gândire și să realizați că el reprezină doar un „fișier" de informații stocat în mintea dumneavoastră un timp foarte, foarte îndelungat, însă el nu mai reprezintă pentru dumneavoastră un adevăr, nu mai are nicio valoare.

Cel de-al patrulea element al schimbării este *recondiționarea*. Acest proces îl vom începe în a doua parte a cărții de față; în această parte vă voi prezenta fișierele mentale care produc averea. Dacă doriți să mai faceți un pas înainte, vă invit să vă alăturați cursurilor noastre, numite Millionaire Mind Intensive Seminar, unde veți trece printr-o serie de tehnici experimentale puternice care vă vor reconecta subconștientul la un nivel celular permanent, conștient — reantrenându-vă mintea să vă susțină în domeniile legate de bani și succes.

Pentru apariția unei schimbări de durată sunt la fel de importante elementele de susținere frecvente și evolutive; astfel încât, pentru a vă ajuta, am un alt cadou. Dacă accesați **www.millionairemindbook.com** și dați click pe „FREE BOOKS BONUSES", puteți să vă înscrieți la „Gândul săptămânii" pentru o minte de milionar. În fiecare săptămână veți primi o lecție substanțială care vă poate ajuta în drumul către succes.

Între timp, să ne întoarcem la discuția noastră despre condiționarea verbală și la pașii pe care îi puteți face pentru a vă revizui amprenta financiară.

Pașii schimbării: programarea verbală

CONȘTIENTIZAREA: Scrieți toate declarațiile pe care le-ați auzit în copilărie despre bani, bunăstare și oameni bogați.

ÎNȚELEGEREA: Descrieți cum credeți că v-au influențat aceste enunțuri viața financiară până în acest moment.

DISOCIEREA: Sunteți capabil să înțelegeți că aceste gânduri sunt doar ceea ce ați învățat, că ele nu sunt o parte anatomică a dumneavoastră și că nu vă reprezintă? Înțelegeți că în prezent puteți alege o cale diferită?

DECLARAȚIE: Puneți-vă mâna pe inimă și spuneți...

„Ceea ce am auzit despre bani nu este neapărat adevărat. Aleg să îmi însușesc noi moduri de a gândi care să mă ajute în dobândirea fericirii și a succesului.“

Atingeți-vă capul și spuneți...

„Am o minte de milionar.“

A doua influență: existența unui model

A doua metodă prin care suntem condiționați se referă la existența unui model. Cum se comportau părinții sau tutorii dumneavoastră în domeniul financiar când erați copil? Manevrau banii cu succes sau nu se prea descurcau? Erau cheltuitori sau economi? Erau investitori perspicace sau nu investeau? Își asumau riscuri sau erau conservatori? Banii erau la îndemână sau veneau sporadic? În familia dumneavoastră banii se câștigau cu ușurință sau era o luptă permanentă pentru a-i obține? Banii erau o sursă de bucurie sau un motiv de discuții aprinse?

De ce sunt importante aceste informații? Probabil ați auzit proverbul „Ce se naște din pisică, șoareci mănâncă“. Ei bine, nici oamenii nu sunt prea departe de acest comportament. În copilărie, învățăm prin imitarea modelelor, indiferent de domeniu.

Cu toate că celor mai mulți dintre noi nu le-ar plăcea să recunoască, este mult adevăr în zicala „Așchia nu sare departe de trunchi“.

Aceasta îmi aduce aminte de povestea unei femei care pregătea o friptură pentru cină îndepărtând ambele capete ale bucății de pulpă. Uimit, soțul o întrebă de ce îndepărtează capetele. Ea răspunse: „Pentru că așa le pregătește și mama.“ Ei bine, s-a întâmplat ca mama ei să vină la cină în aceeași seară. Astfel că au întrebat-o de ce taie capetele bucății de carne. Mama le-a răspuns: „Pentru că așa le gătea și mama mea.“ Astfel că au luat decizia de a-i telefona bunicii și de a o întreba de ce taie capetele pulpei. Ce credeți că le-a răspuns? „Pentru că tigaia mea era prea mică!“

Ideea este că, în general, avem tendința de a fi identici cu unul sau cu ambii părinți atunci când este vorba de bani.

De exemplu, tatăl meu era antreprenor. Lucra în domeniul construcțiilor de case. La fiecare proiect construia între o duzină și o sută de case, ceea ce necesita o investiție de capital imensă. Tata trebuia să investească tot ce avea și să împrumute din greu de la bancă până în momentul în care casele erau vândute și se încasau banii. În consecință, la începutul fiecărui proiect duceam lipsă de bani și eram îndatorați până peste cap. Așa cum vă puteți imagina, în cursul acestei perioade tatăl meu nu era în apele lui, iar generozitatea nu era principala lui trăsătură. Dacă-i ceream ceva, oricât de ieftin, răspunsul lui, după obișnuitul „Da' ce, eu sunt făcut din bani?“, era următorul: „Nu ești în toate mințile?“ Evident, nu obțineam niciun bănuț, dar în plus mi se arunca și privirea „Să nici nu te gândești să încerci din nou“. Sunt sigur că o cunoașteți.

Acest scenariu dura un an sau doi până când, în cele din urmă, casele erau vândute. Apoi ne lăfăiam în puf. Dintr-odată,

tata devenea o cu totul altă persoană. Era bucuros, amabil și foarte generos. Venea și mă întreba dacă am nevoie de niște bani. Doream să-i întorc privirea aceea înapoi, dar nu eram atât de fraier, așa că spuneam doar: „Sigur, tată, mulțumesc" și-mi dădeam ochii peste cap.

Viața era frumoasă... cel puțin până în momentul în care tata avea să vină acasă să ne anunțe: „Am găsit o bucățică bună de teren și ne apucăm iar de construit." Îmi aduc perfect aminte că spuneam: „Minunat, tată, succes!" în timp ce mi se scufundau toate corăbiile, știind de lupta care avea să se dezlănțuie.

Acest model se derula de când mă știu, adică de pe la 6 ani, până când am împlinit 21 de ani și m-am mutat de acasă. Apoi a încetat sau, cel puțin, așa am crezut eu.

La vârsta de 21 de ani am terminat școala și am devenit, ați ghicit, constructor. La vremea aceea am intrat în câteva tipuri diferite de proiecte. Din anumite motive, deși am strâns o mică avere, la puțin timp după aceea aveam să rămân lefter. Am intrat într-o altă afacere și credeam că sunt din nou în frunte, numai pentru un an, când aveam să ajung din nou pe fundul prăpastiei.

Acest tipar de suișuri și coborâșuri s-a derulat aproape zece ani, înainte de a-mi da seama că s-ar putea ca problema să nu fie tipul de afacere pe care îl aveam, partenerii sau angajații pe care mi-i alegeam, starea economiei sau decizia mea de a-mi oferi o pauză și a mă relaxa atunci când lucrurile mergeau bine. În cele din urmă, am recunoscut că poate, doar poate, retrăiam inconștient modelul „sus-jos" al veniturilor tatălui meu.

Tot ce pot să spun este că, mulțumesc lui Dumnezeu, am învățat ceea ce dumneavoastră aflați din această carte și am fost capabil să-mi recondiționez acest tipar de variații la extreme, ajungând la un venit constant crescut. Chiar și astăzi, atunci când lucrurile merg bine, mai apare nevoia de schimbare (și de a mă sabota singur prin acest proces). Dar acum, în mintea mea există un alt fișier care observă acest sentiment și spune: „Mulțumesc că m-ai informat, acum să ne concentrăm și să ne întoarcem la muncă."

Un alt exemplu vine de la unul dintre seminariile mele din Orlando, Florida. Ca de obicei, oamenii se adunau în fața scenei, unul câte unul, pentru a cere un autograf, pentru a mă saluta sau a-mi mulțumi ori pentru altele. Nu voi uita niciodată un domn în vârstă care a venit suspinând. Abia putea să-și reia răsuflarea și își tot ștergea lacrimile cu mâneca. L-am întrebat ce se întâmplase. Mi-a răspuns: „Am 63 de ani și am citit cărți și am mers la seminarii de când s-au inventat. Am ascultat toți oratorii și am încercat tot ce mă învățau. Am încercat la bursă, în tranzacții imobiliare și am intrat în mai mult de o duzină de diferite afaceri. M-am întors la facultate și am obținut o diplomă MBA. Am mai multe cunoștințe decât zece oameni obișnuiți, dar nu m-am realizat niciodată pe plan financiar. Întotdeauna am avut un început bun, dar am sfârșit cu mâna goală și, în toți acești ani, nu am știut niciodată de ce. Am crezut că probabil sunt doar un bătrân prost... până astăzi. În cele din urmă, ascultându-vă pe dumneavoastră și punând lucrurile cap la cap, totul se leagă. Nu este nimic în neregulă cu mine. Doar că am în cap tiparul financiar al tatălui meu și ăsta a fost blestemul meu. Tatăl meu a traversat cea mai cruntă perioadă a Marii Crize. În fiecare zi încerca să obțină o slujbă sau să vândă ceva, însă venea acasă cu mâna goală. Aș dori să fi înțeles rolul modelelor și al tiparelor de comportament legate de bani acum 40 de ani. Ce pierdere de timp, de învățătură și de cunoștințe!"

I-am răspuns: „În niciun caz cunoștințele dumneavoastră nu reprezintă o pierdere de timp! Ele au fost doar în stare latentă, stocate într-o bancă de date a minții, așteptând să apară o ocazie. Acum, că v-ați formulat un « tipar al succesului », tot ceea ce ați învățat vreodată va deveni util și vă veți lansa către reușită."

Cei mai mulți dintre noi recunoaștem adevărul atunci când îl auzim. La început fața i s-a luminat și a început să respire adânc. Apoi, pe chipul lui a apărut un zâmbet larg. M-a strâns

în brațe și mi-a spus: „Mulțumesc, mulțumesc, mulțumesc!" Ultima oară când am primit vești de la el, totul era minunat: în ultimele 18 luni câștigase mai mult decât în ultimii 18 ani luați la un loc. Îmi place când se întâmplă așa ceva!

Repet, puteți avea toate cunoștințele și calitățile din lume; dacă „tiparul" dumneavoastră nu este setat la poziția succes, sunteți condamnați din punct de vedere financiar.

Adesea, la seminariile noastre avem de-a face cu participanți ai căror părinți au fost implicați în cel de-al Doilea Război Mondial sau care au trăit în timpul Marii Crize economice. Adesea, acești oameni sunt șocați când înțeleg cum experiențele părinților lor le-au influențat modul de a gândi și obiceiurile legate de bani. Unii aruncă banii ca apucații, pe principiul că: „poți foarte ușor să îți pierzi toată agoniseala, așa că distrează-te cât mai ai ocazia". Alții, dimpotrivă: chivernisesc fiecare bănuț „pentru zile negre".

Iată un sfat de bun-simț: economisirea pentru „zile negre" pare o idee bună, dar poate crea mari probleme. Unul dintre principiile pe care le predam într-un alt curs era legat de puterea intenției. Dacă puneți deoparte „banii albi pentru zile *negre*" ce veți obține? Zile negre! Nu mai faceți asta! În loc să adunați bani pentru zile negre, concentrați-vă pe economisirea pentru zile *fericite* sau pentru ziua în care vă veți fi câștigat independența financiară. Din acel moment, prin virtutea legii intenției, aceasta va fi ceea ce veți avea.

Mai devreme am spus că cei mai mulți dintre noi au tendința de a fi asemănători cu unul sau cu ambii părinți în ceea ce privește manevrarea banilor; dar, de asemenea, există și reversul medaliei. Unii dintre noi sfârșesc prin a fi exact opusul unuia sau al ambilor părinți. De ce se poate întâmpla așa ceva? Cuvinte precum *furie* sau *revoltă* vă spun ceva? Pe scurt, depinde doar de câte crestături pe răboj s-au acumulat.

Din nefericire, în copilărie nu le putem spune părinților noștri: „Mami și tati, așezați-vă. Aș dori să discut ceva voi. Nu sunt mulțumit de modul în care vă gospodăriți banii și, prin urmare, viața; din acest motiv, când voi fi mare, voi face lucrurile exact pe dos. Sper că înțelegeți acest lucru. Și acum, noapte bună și vise plăcute!"

Nu, nici gând, nu merge așa. În loc de asta, atunci când ne ajunge cuțitul la os, în general ne pierdem cumpătul și ceea ce scoatem pe gură sună mai degrabă cam așa: „Vă urăsc! Nu voi fi niciodată ca voi! Când o să fiu mare, o să fiu bogat! Și atunci o să-mi iau ce vreau eu, indiferent dacă vă place sau nu!" Apoi alergăm în camera noastră, trântim ușa și începem să lovim perna sau orice altceva ne cade în mână, pentru a ne elibera de frustrări.

Mulți oameni care provin din familii sărace acumulează furie și revoltă. Adesea, aceștia ies la suprafață și devin bogați, sau cel puțin au motivația să o facă. Dar apare o mică piedică, de fapt, o ditamai buturugă în fața carului. Chiar dacă acești oameni devin bogați sau dacă muncesc pe brânci pentru a avea succes, de obicei nu sunt fericiți. De ce? Pentru că rădăcina averii lor sau a motivației de a face bani o reprezintă furia și resentimentele. Prin urmare, în creierele lor ***banii*** și ***furia*** devin conectate și, cu cât individul strânge mai mulți bani sau luptă mai mult pentru ei, cu atât mai multă furie acumulează.

În cele din urmă, supraeul lor spune: „Am obosit să fiu stresat și furios. Vreau doar pace și fericire." Astfel încât ei întreabă aceeași minte care a creat ***legătura*** de mai sus ce pot să facă în această situație. La care mintea le răspunde: „Dacă dorești să scapi de toată această furie, trebuie să scapi de bani." Și chiar asta fac. Subconștientul lor scapă de toți acei bani.

Cheltuiesc prea mult sau fac investiții nechibzuite sau ajung la un divorț ruinător sau își sabotează propriul succes prin altă metodă. Dar nu mai contează, pentru că acum sunt fericiți, nu-i așa? Nici gând! Este chiar mai rău, pentru că acum ei nu sunt doar furioși, ci faliți și furioși! Nu au scăpat de ceea ce trebuia!

Au scăpat de bani în loc să scape de furie, au eliminat fructele în loc de rădăcini. Adevărata problemă care a existat în tot acest timp și care există în continuare este furia acumulată în ei față de părinții lor. Până când această furie nu este

depășită, nu vor fi cu adevărat fericiți sau liniștiți, indiferent de câți bani vor avea sau vor pierde.

Rațiunea sau motivația pe care o aveți pentru a face bani sau pentru a avea succes este de o importanță vitală. Dacă motivația pentru obținerea succesului sau banilor vine dintr-o rădăcină păguboasă, cum ar fi teama sau furia, sau din dorința de a „demonstra" ceva, banii nu vă vor aduce niciodată fericirea.

PRINCIPIU AL PROSPERITĂȚII:

Dacă motivația pentru obținerea succesului sau a banilor vine dintr-o rădăcină păguboasă, cum ar fi teama sau furia, sau din dorința de a „demonstra" ceva, banii nu vă vor aduce niciodată fericirea.

De ce? Pentru că niciuna dintre aceste probleme nu poate fi rezolvată cu ajutorul banilor. De exemplu, să vorbim despre teamă. În timpul seminariilor, îmi întreb auditoriul: „Câți dintre dumneavoastră ar cita frica drept principala motivație pentru obținerea succesului?" Sunt puțini cei care ridică mâinile. Cu toate acestea, atunci când întreb: „Câți dintre dumneavoastră ar considera siguranța ca fiind unul dintre imboldurile principale ale obținerii succesului?", aproape toată lumea ridică mâna. Dar trebuie să înțelegeți — atât siguranța, cât și teama sunt puse în mișcare de *același* lucru. Căutarea siguranței își are rădăcina în nesiguranță, care este bazată pe teamă.

Deci vor putea mai mulți bani să ne scape de această frică? Ați vrea dumneavoastră! Categoric, răspunsul este nu. De ce? Pentru că nu banii sunt rădăcina tuturor problemelor, ci frica. Ba, chiar mai rău, frica nu este doar o problemă, este un obicei. În consecință, acumularea banilor va modifica doar tipul de frică pe care îl avem. Atunci când eram faliți, cel mai probabil ne temeam că nu vom reuși niciodată sau că nu vom ajunge suficient de departe. Cu toate acestea, după ce am ajuns la țelul nostru, teama ni se transformă în: „Și dacă voi pierde totul?"

sau: „Toată lumea dorește o bucățică din averea mea" sau „Impozitele mă vor usca de bani". Pe scurt, până când nu vom ajunge la rădăcina acestei probleme și nu vom elimina frica, nu ne va ajuta nicio sumă de bani.

Bineînțeles, dacă ar fi de ales, cei mai mulți ar prefera să își facă griji pentru banii pe care îi au și posibilitatea de a-i pierde decât să nu aibă bani deloc, dar niciunul dintre aceste moduri de viață nu este strălucit.

La fel ca în cazul celor impulsionați de frică, mulți oameni sunt motivați în atingerea succesului financiar de dorința de a demonstra că sunt „suficient de buni". Ne vom ocupa de această problemă în partea a doua a acestei cărți, dar deocamdată trebuie să înțelegeți că oricât de mulți bani ați avea, ei nu vă vor face să vă simțiți suficient de bun. Banii nu vă pot face ceea ce sunteți deja. La fel ca în cazul fricii, nevoia de „a demonstra că ești cineva" devine modul dumneavoastră obișnuit de a fi. Nici măcar nu mai realizați că vă conduce. Vă spuneți că urmăriți un țel înalt, că sunteți jucători grei pe piață, că sunteți hotărâți și toate aceste trăsături sunt pozitive. Dar mai rămâne întrebarea: de ce? Care este motorul care vă mobilizează?

Pentru oamenii care sunt conduși de nevoia de a demonstra că sunt suficient de buni, nicio sumă de bani nu poate ușura durerea pricinuită de acea rană interioară care face ca totul și toți cei din viața lor să „nu fie de ajuns". Nicio sumă de bani sau alte bunuri nu vor fi vreodată suficiente pentru cei care simt că nu sunt ei înșiși suficient de buni.

Repet, totul depinde de dumneavoastră. Amintiți-vă că lumea dumneavoastră interioară se reflectă în cea exterioară. În condițiile în care credeți că nu sunteți suficient de bun, veți da credit acestei convingeri și veți crea realitatea în care nu aveți bani suficienți. Pe de altă parte, dacă vă credeți împlinit, veți valida această convingere și veți crea abundență. De ce? Pentru că „abundența" va reprezenta rădăcina dumneavoastră care, în acel moment, va deveni modul dumneavoastră de a fi.

Prin desprinderea motivației dumneavoastră de furie, teamă și nevoia de a demonstra că sunteți cineva, puteți realiza noi legături ale activităților ce presupun câștigarea banilor prin intermediul unei *ținte, colaborare* și *bucurie.* În acest mod, nu trebuie să vă irosiți niciodată banii pentru a fi fericiți.

A fi un rebel sau opusul părinților nu este întotdeauna o problemă. Dimpotrivă, dacă sunteți un rebel (adesea este cazul celui de-al doilea născut), iar părinții dumneavoastră aveau obiceiuri nesănătoase în ceea ce privește administrarea banilor, poate fi un lucru bun că sunteți opusul lor. Pe de altă parte, dacă părinții dumneavoastră erau oameni cu succes și v-ați revoltat împotriva lor, ați putea avea serioase dificultăți financiare.

Oricum ar fi, ceea ce este important este să recunoașteți modul în care comportamentul dumneavoastră de a fi în domeniul financiar este influențat de unul sau de ambii părinți.

Pașii schimbării: existența unui model

CONȘTIENTIZAREA: Luați în calcul modul de a reacționa și obiceiurile pe care le avea fiecare dintre părinți în domeniul financiar. Scrieți pe o hârtie caracteristicile prin care sunteți identici sau diferiți de oricare dintre ei.

ÎNȚELEGEREA: Scrieți efectul pe care l-a avut acest model asupra vieții dumneavoastră.

DISOCIEREA: Puteți înțelege că acest mod de a fi este doar ceea ce ați învățat și că nu vă reprezintă? Înțelegeți că în prezent aveți posibilitatea de a alege să fiți diferit?

DECLARAȚIE: Puneți-vă mâna pe inimă și spuneți...

„Modul în care am manevrat banii a fost după modelul lor. Acum îmi aleg propria cale."

Atingeți-vă capul și spuneți...

„Am o minte de milionar!"

Cea de-a treia influență: incidentele specifice

Cea de-a treia cale prin care suntem influențați este aceea a incidentelor specifice. Care sunt experiențele dumneavoastră din timpul tinereții în domeniul financiar, și când vă aflați în preajma prosperității și a oamenilor bogați? Aceste experiențe sunt extrem de importante, deoarece vă vor modela convingerile — sau, mai degrabă, iluziile — după care trăiți în acest moment.

Permiteți-mi să vă dau un exemplu. La cursurile Millionaire Mind Intensive Seminar a participat o femeie care era asistentă medicală la o sală de operații. Josey avea un venit foarte bun, dar, într-un mod sau altul, reușea întotdeauna să-și cheltuie toți banii. Când am săpat un pic mai adânc, și-a amintit că, la vârsta de 11 ani, a fost la un restaurant chinezesc împreună cu părinții și cu sora sa. Părinții ei aveau una dintre certurile legate de bani. Tatăl ei era în picioare, strigând și lovind cu pumnul în masă. Își amintește cum acesta s-a înroșit, apoi s-a învinețit și apoi s-a prăbușit la pământ din cauza unui atac de cord. Ea era în echipa de înot a școlii, astfel că avea cunoștințe de resuscitare pe care le-a aplicat imediat, dar fără succes. Tatăl i-a murit în brațe.

Și astfel, din acea zi, mintea lui Josey a legat banii de *durere*. Nu este de mirare că, în viața de adult, în efortul de a-și elimina suferința, subconștientul ei a încercat să scape de toți banii. De asemenea, este interesant de notat faptul că a devenit asistentă medicală. De ce? Poate pentru că încă mai încerca să-și salveze tatăl?

La curs, am ajutat-o pe Josey să-și identifice vechiul tipar financiar și să și-l revizuiască. În prezent, ea este bine angrenată pe drumul care să-i aducă independența financiară. De asemenea, nu mai este asistentă medicală. Nu că nu i-ar fi plăcut slujba. Doar că practica această meserie dintr-un motiv greșit. În prezent este consilier financiar și continuă să ajute oamenii, dar de această dată cu scopul de a-i face să înțeleagă

modul în care programarea din trecut le influențează fiecare aspect al vieții lor financiare.

Permiteți-mi să vă mai dau un exemplu de incident specific, de această dată mai aproape de propria ogradă. Pe când soția mea avea 7 ani, auzea adesea clopoțeii de la camioneta cu înghețată apropiindu-se pe stradă. Fugea la mama ei și îi cerea o monedă de 25 de cenți, însă aceasta îi răspundea: „Îmi pare rău, dragă, nu am bani. Du-te și roagă-l pe tata, el are toți banii." Soția mea mergea să-i ceară bani tatălui ei. El îi dădea moneda, ea mergea să-și cumpere un cornet de înghețată și era fericită.

Săptămână după săptămână, se repeta același incident. Deci ce a învățat soția mea despre bani?

În primul rând, că banii sunt ținuți de bărbați. Astfel încât, după ce ne-am căsătorit, ce credeți că aștepta de la mine? Corect: bani. Și, credeți-mă, nu mai cerea doar o monedă de 25 de cenți! Într-un fel sau altul, evoluase.

În al doilea rând, a învățat că femeile nu au bani. Dacă mama ei (modelul) nu avea bani, este clar că așa trebuia să fie și ea. Pentru a confirma acest mod de a fi, în mod inconștient ea trebuia să scape de toți banii. Și chiar se pricepea la așa ceva! Dacă i se dau 100 $, cheltuiește 100 $. Dacă i se dau 200 $, cheltuiește 200 $. Dacă i se dau 500 $, cheltuiește 500 $, iar dacă i se dau 1 000 $, cheltuiește 1 000 $. La un moment dat a urmat unul din cursurile mele și a aflat totul despre arta multiplicării, asemănătoare sistemului de pârghii. I-am dat 2 000 $ și ea a cheltuit 10 000 $! Am încercat să-i explic: „Draga mea, multiplicare înseamnă că noi suntem cei care se presupune că *obținem* cei zece mii de dolari, nu că îi cheltuim". Informația pur și simplu nu se sedimenta.

Singurul lucru pentru care ne-am certat vreodată au fost banii. Aproape că ne-a costat căsnicia. Ceea ce nu știam la acel moment era că înțelesul pe care fiecare dintre noi îl dădea banilor era complet diferit. Pentru soția mea, banii însemnau *plăcere* de moment (așa cum își savura înghețata). Pe de altă parte, eu

am fost crescut cu credința că banii sunt meniți a fi un mijloc pentru obținerea *independenței.*

Din punctul meu de vedere, de câte ori soția mea cheltuia, ea nu doar risipea bani, ci năruia viitorul nostru financiar. Și, în ceea ce o privea, de câte ori o opream să mai cheltuie, o privam de plăcerea vieții ei.

Mulțumesc Domnului că am învățat să ne reevaluăm fiecare dintre aceste tipare financiare și, mai mult decât atât, am creat un al treilea tipar financiar, specific relației noastre.

Povestea de succes a lui Deborah Chamitoff

De la: Deborah Chamitoff
Către: T. Harv Eker
Subiect: Independență financiară!

Harv,

În prezent am 18 surse diferite de venituri pasive și nu mai am nevoie de o SLUJBĂ. Da, sunt bogată. Însă și mai important, *viața* mea s-a îmbogățit, a devenit mai împlinită și mai fericită! Dar nu a fost tot timpul așa.

Pentru mine, banii reprezentau o povară. Am încredințat unor străini rezolvarea chestiunilor mele financiare, astfel încât să nu am de-a face cu banii. Am pierdut aproape totul în timpul ultimului crah bursier și nici măcar nu mi-am dat seama până când nu a fost prea târziu.

Mai mult, mi-am pierdut respectul pentru propria persoană. Paralizată de teamă, rușine și fără speranță, m-am izolat de toată lumea și de tot ce mă înconjura. Am continuat să mă învinovățesc până când am fost târâtă la un seminar Millionaire Mind.

În cursul acelui weekend crucial, mi-am redobândit forța și am reușit să preiau controlul asupra propriului destin financiar. Am adoptat „Declarațiile proprietății" și mi-am

iertat greşelile din trecut, crezând cu adevărat că meritam să fiu bogată.

Iar acum chiar mă distrez investindu-mi proprii bani! Sunt liberă din punct de vedere financiar şi ştiu că voi fi întotdeauna pentru că am o „minte de milionar".

Mulţumesc, Harv... mulţumesc mult.

Vă întrebaţi dacă toate acestea funcţionează? Permiteţi-mi să v-o spun astfel: am fost martor la trei minuni în viaţa mea:

1. Naşterea fiicei mele.
2. Naşterea fiului meu.
3. Dispariţia certurilor pe tema banilor, între mine şi soţia mea!

Statisticile arată că principala cauză a destrămării unui cuplu o reprezintă banii. Principalul motiv pentru care oamenii se ceartă din cauza banilor îl reprezintă nu banii ca atare, ci nepotrivirea dintre modurile în care sunt priviţi. Nu contează cât de mulţi bani aveţi sau vă lipsesc. Dacă tiparul dumneavoastră financiar nu se potriveşte cu cel al persoanei cu care aveţi de-a face, atunci aveţi mari probleme. Acest lucru este valabil pentru cupluri, căsătorite sau necăsătorite, membrii unei familii şi chiar pentru asociaţii în afaceri. Este esenţial să înţelegeţi că aveţi de-a face cu tipare financiare şi nu cu bani. Din momentul în care ai recunoaşte tiparul financiar al partenerului, puteţi să negociaţi cu acesta într-un mod benefic pentru amândoi. Puteţi începe prin înţelegerea faptului că, cel mai probabil, fişierele financiare ale partenerului nu sunt asemănătoare cu ale dumneavoastră. În loc să vă supăraţi, încercaţi să înţelegeţi. Faceţi tot posibilul să înţelegeţi ce este important pentru partenerul dumneavoastră în domeniul financiar şi să identificaţi motivaţiile şi temerile sale. În acest mod, veţi avea

de-a face cu rădăcinile, nu cu fructele şi veţi avea toate şansele de a face lucrurile să meargă. Altfel, nu prea sunt speranţe!

Unul dintre cele mai importante lucruri pe care le veţi învăţa, dacă vă veţi hotărî să asistaţi la unul din cursurile Millionaire Mind Intensive Seminar, este cum să recunoaşteţi tiparul financiar al partenerului dumneavoastră şi cum să creaţi unul nou, intermediar, care să vă ajute atât pe dumneavoastră, cât şi pe partener să obţineţi ceea ce vă doriţi. Este o adevărată binecuvântare să fiţi capabil să faceţi asta, deoarece anulează cele mai multe motive de suferinţă ale majorităţii oamenilor.

Paşii schimbării: incidentele specifice

Iată un exerciţiu pe care îl puteţi face împreună cu partenerul dumneavoastră. Aşezaţi-vă şi discutaţi antecedentele pe care le are fiecare dintre dumneavoastră în legătură cu banii — ce aţi auzit în tinereţe, ce fel de modele aţi avut în familie şi care au fost incidentele specifice care v-au impresionat. De asemenea, descoperiţi ce reprezintă banii pentru partenerul dumneavoastră. Plăcere? Independenţă? Poziţie socială? Acest lucru vă va ajuta să identificaţi actualul tipar financiar al fiecăruia dintre dumneavoastră şi vă poate ajuta să descoperiţi cauzele neînţelegerilor din acest plan.

În continuare, discutaţi ceea ce doriţi în prezent, nu ca doi străini, ci ca într-un parteneriat. Decideţi de comun acord care sunt ţelurile dumneavoastră şi ce atitudine aveţi cu privire la succes şi bani. Apoi întocmiţi o listă a acestor atitudini şi acţiuni asupra cărora aţi căzut de acord să le îndepliniţi. Afişaţi-o pe un perete şi, de câte ori apare o problemă, extrem de delicat, reamintiţi-vă reciproc ce aţi hotărât împreună, când eraţi amândoi cu mintea limpede, fără emoţii şi neinfluenţaţi de vechiul dumneavoastră tipar financiar.

CONȘTIENTIZAREA: Gândiți-vă la un anumit incident emoționant legat de domeniul financiar, pe care l-ați trăit în în copilărie.

ÎNȚELEGEREA: Scrieți efectul pe care l-a avut acest eveniment asupra vieții dumneavoastră financiare.

DISOCIEREA: Realizați faptul că acest mod de a fi este doar ceea ce ați învățat și că nu vă reprezintă? Sunteți conștient că în prezent aveți posibilitatea de a alege să fiți diferit?

DECLARAȚIE: Puneți-vă mâna pe inimă și spuneți...

„Mă eliberez de toate experiențele financiare descurajatoare din trecut și îmi creez un viitor nou, plin de bogăție."

Atingeți-vă capul și spuneți...

„Am o minte de milionar!"

Pe ce poziție este setat tiparul dumneavoastră financiar?

Acum este timpul să răspundeți la „întrebarea de un milion de dolari". Care este tiparul dumneavoastră financiar în acest moment și care sunt rezultatele către care vă îndrumă? Sunteți setați pentru succes, mediocritate sau eșec financiar? Sunteți programați să vă câștigați ușor banii sau să duceți o adevărată luptă pentru fiecare bănuț? Sunteți setați pentru muncă echilibrată sau pentru „tras la jug"?

Sunteți condiționați să aveți un venit consistent sau unul insuficient? Știți cum se spune: „Acum îi ai, acum s-au dus; iar îi ai și iar s-au dus". Se pare că motivele acestor fluctuații dramatice sunt întotdeauna venite din exterior. De exemplu: „Aveam o slujbă bine plătită, dar compania s-a restructurat. După aceea, am început o afacere pe cont propriu și lucrurile mergeau bine, dar piața s-a prăbușit. Următoarea afacere mergea grozav, apoi partenerul meu a plecat și așa mai departe."

Nu vă lăsați fraieriți, acesta este tiparul dumneavoastră la locul de muncă.

Sunteți setați pentru un venit mare, unul moderat sau pentru unul mic? Știați că fiecare dintre noi este programat pentru câștigarea unui anumit venit? Sunteți setați pentru a câștiga între 20 000 și 30 000 $ anual? Între 40 000 și 60 000 $? Între 75 000 și 100 000 $? Între 150 000 și 200 000 $? Mai mult de 250 000 $ anual?

Acum câțiva ani, în timpul unuia dintre seminariile de seară cu durata de două ore, în audiență a fost prezent un domn neobișnuit de elegant. După terminarea seminarului, a venit la mine și m-a întrebat dacă l-ar putea ajuta unul dintre cursurile Millionaire Mind care se desfășoară pe parcursul a trei zile, dat fiind că el deja câștiga 500 000 $ pe an. L-am întrebat de cât timp câștiga această sumă și el a răspuns: „Consecvent, de aproximativ șapte ani".

Asta era ceea ce doream să știu. L-am întrebat de ce nu câștigă două milioane de dolari pe an. I-am explicat că programul era pentru persoane care doresc să-și atingă *întregul potențial financiar* și l-am rugat să-și explice de ce era „blocat" la jumătate de milion. A hotărât să participe la program.

După un an, am primit de la el un e-mail în care spunea: „Programul a fost incredibil, dar am făcut o greșeală. Mi-am resetat tiparul financiar pentru a câștiga două milioane dolari pe an, așa cum am vorbit. Am ajuns deja la acest nivel, astfel încât intenționez să urmez cursul din nou pentru a-l reseta la un câștig de zece milioane dolari pe an."

Vreau să subliniez că nu contează venitul dumneavoastră din prezent. Ceea ce contează este dacă v-ați atins întregul potențial financiar. Știu că mulți dintre dumneavoastră gândesc în felul următor: pentru ce Dumnezeu ar avea nevoie cineva de atâția bani? În primul rând, chiar această întrebare nu este deloc încurajatoare pentru veniturile dumneavoastră și reprezintă un semn sigur că veți dori să vă revizuiți tiparul financiar. În al doilea rând, principalul motiv pentru care acest domn a dorit să câștige atâția bani era acela de a-și susține

eforturile în calitate de donator important în beneficiul unei asociații caritabile care ajută victimele SIDA din Africa. Și cam atât despre „lăcomia" celor bogați!

Să continuăm. Sunteți programați să câștigați bani sau să cheltuiți bani? Sunteți programați să vă gospodăriți bine banii sau să îi investiți aiurea?

Sunteți setați să alegeți instrumente de investiții câștigătoare sau falimentare? Vă puteți întreba: „Cum poate face parte din tiparul meu financiar informația despre câștigurile sau pierderile de la bursă sau din domeniul imobiliar?" Simplu. Cine alege acțiunile sau proprietățile? Dumneavoastră. Cine alege momentul cumpărării? Dumneavoastră. Cine alege momentul vânzării? Dumneavoastră. Cred că aveți ceva de spus în această ecuație.

Aveam o cunoștință în San Diego, pe nume Larry. Când e vorba de făcut bani, Larry este ca un magnet: categoric, are un tipar financiar setat pe *venituri mari*. Dar atunci când e vorba să-și investească banii, asupra lui plutește „sărutul morții". Indiferent ce cumpără, totul se devalorizează. (Bănuiți că tatăl lui avea aceeași problemă? Puteți s-o mai spuneți o dată!)

Țin o strânsă legătură cu Larry pentru a-mi da sfaturi în investiții. Întotdeauna merge... pe dos! Indiferent ce mi-ar sugera Larry, eu fac totul pe dos. Îmi place Larry!

Pe de altă parte, observați cum alți oameni par să aibă ceea ce mai devreme am numit „atingerea lui Midas". Toate afacerile în care se implică par să se transforme în mine de aur. Ambele sindroame, „atingerea lui Midas" și „sărutul morții", reprezintă pur și simplu manifestări ale tiparului financiar.

Repet, tiparul dumneavoastră financiar vă va determina viața financiară — și chiar pe cea personală. Dacă sunteți o femeie al cărei tipar financiar este setat pentru venituri mici, există mari șanse să atrageți un bărbat cu un tipar asemănătoar, astfel încât să vă instalați în zona dumneavoastră de „confort financiar" și să vă validați acest tipar. Dacă sunteți un bărbat al cărui tipar financiar este setat pentru venituri mici, există mari șanse să atrageți o femeie care să vă cheltuiască toți banii, astfel încât să vă instalați în zona dumneavoastră de „confort financiar" și să vă validați acest tipar.

Majoritatea oamenilor cred că succesul afacerii lor depinde, în primul rând, de cunoștințele și priceperea lor în afaceri sau, cel puțin, de coordonarea lor în raport cu piața. Regret că trebuie să vă dezamăgesc, dar astea sunt aiureli sau, cu alte cuvinte, nici gând!

Numai de tiparul dumneavoastră financiar depinde cât de bine merge afacerea. Vă veți valida de fiecare dată acest tipar. Dacă este setat pentru a câștiga 100 000 $ pe an, exact atâta va valora afacerea, cât să vă asigure un venit de 100 000 $ anual.

Dacă sunteți agent comercial și aveți o setare pentru un venit de 50 000 $ pe an și, întâmplător, faceți o afacere care vă aduce un venit de 90 000 $ în acel an, fie afacerea se va anula, fie trebuie să vă pregătiți pentru un an sărăcăcios care va restabili echilibrul după câștigul celor 90 000 $ și vă va aduce la nivelul tiparului dumneavoastră financiar.

Pe de altă parte, dacă sunteți setați pentru un venit de 50 000 $ și ați fost câțiva ani într-o perioadă de criză, nu vă îngrijorați, vă veți reveni. Trebuie, este legea subconștientă a banilor și a minții. Probabil că cineva care se găsește în această situație va fi lovit de autobuz pe când traversează strada și va obține exact 50 000 $ de pe urma asigurării! Este simplu: într-un fel sau altul, dacă sunteți setat pentru un venit de 50 000 $ pe an, în cele din urmă acolo veți ajunge.

Deci vă întreb din nou, puteți spune pentru ce valoare este setat tiparul dumneavoastră financiar? Una dintre cele mai evidente metode este de a vă privi rezultatele. Priviți-vă extrasul de cont bancar. Priviți-vă venitul. Priviți valoarea netă. Apreciați succesul pe care îl au investițiile. Priviți succesul afacerii dumneavoastră. Apreciați dacă sunteți cheltuitor sau econom. Evaluați dacă vă chivernisiți bine banii. Apreciați cât de consecvent sau inconsecvent sunteți. Priviți cât de mult munciți pentru bani. Evaluați parteneriatele în care intervin banii.

Banii vă vin cu ușurință sau după o luptă? Aveți o afacere sau aveți o slujbă? Sunteți angrenați în aceeași slujbă sau afacere de mai mult timp sau vă mutați frecvent?

Tiparul dumneavoastră financiar este ca un termostat. Dacă temperatura din cameră este de 21 de grade, sunt mari șanse ca termostatul să fie fixat la 21 de grade. În acest moment, lucrurile devin interesante. Deoarece fereastra este deschisă și afară este frig, există posibilitatea ca temperatura din cameră să scadă la 18 grade? Bineînțeles, dar se ce va întâmpla în cele din urmă? Va interveni termostatul și va aduce din nou temperatura la 21 de grade.

De asemenea, dacă fereastra este deschisă și afară este cald, există posibilitatea ca temperatura din cameră să urce până la 26 de grade? Sigur că se poate, dar ce se va întâmpla în cele din urmă? Va interveni termostatul și va aduce din nou temperatura la 21 de grade.

Singura metodă de a modifica în permanență temperatura din cameră este de a reseta termostatul. În același mod, singura metodă de a vă modifica „permanent“ nivelul succesului financiar este de a vă reseta termostatul financiar, adică tiparul financiar.

PRINCIPIU AL PROSPERITĂȚII:

Singura metodă de a modifica permanent temperatura din cameră este de a reseta termostatul. În același mod, singura metodă de a vă modifica „permanent“ nivelul succesului financiar este de a vă reseta termostatul financiar.

Puteți încerca orice altceva doriți. Vă puteți îmbogăți cunoștințele în domeniul afacerilor, în marketing, în vânzări și în management. Puteți deveni expert în afaceri imobiliare sau în bursă. Toate acestea reprezintă doar niște „unelte“ extraordinare, dar, în cele din urmă, fără o „cutie de scule“ interioară suficient de mare și de puternică pentru a crea și păstra o mare sumă de bani, toate uneltele din lume vă vor fi inutile.

Încă o dată vă spun, este pur și simplu matematic: „Venitul dumneavoastră va crește doar în măsura în care vă dezvoltați dumneavoastră.“

Din fericire sau, dimpotrivă, din nefericire, tiparul banilor și succesului dumneavoastră are tendința de a vă însoți tot restul vieții — asta dacă nu îl identificați și nu îl schimbați. Și exact acest lucru îl vom face în partea a doua a cărții de față și, într-o măsură mai extinsă, în Millionaire Mind Intensive Seminar.

Amintiți-vă că primul element al oricărei schimbări este conștientizarea. Examinați-vă, deveniți conștient, observați-vă gândurile, temerile, convingerile, obiceiurile, acțiunile și chiar lipsa acțiunii. Puneți-vă la microscop. Studiați-vă.

Mulți dintre noi cred că trăim pe baza alegerilor pe care le facem. De obicei, nu se întâmplă așa! Oricât am fi de versați, în cursul unei zile obișnuite, facem câteva alegeri care ne reflectă conștiința de sine în momentul respectiv. Dar, în majoritatea timpului, suntem ca roboții, funcționând automat, conduși de condiționarea din trecut și de obiceiurile noastre. Aici intervine conștientizarea, adică observarea gândurilor și acțiunilor dumneavoastră în scopul de a putea trăi pe baza alegerilor făcute la momentul prezent, în loc de a trăi conduși de programarea din trecut.

PRINCIPIU AL PROSPERITĂȚII:

Conștientizarea reprezintă observarea gândurilor și acțiunilor dumneavoastră, în scopul de a putea trăi pe baza alegerilor făcute în momentul prezent, în loc de a trăi conduși de programarea din trecut.

Prin conștientizare, putem trăi pe baza a ceea ce suntem astăzi în loc de a trăi pe baza a ceea ce am fost ieri. În acest

mod, putem răspunde corespunzător oricărei situații, atingându-ne toată gama și întreg potențialul de abilități și talente, în loc să reacționăm deplasat la evenimente, conduși de temerile și nesiguranța trecutului.

Din momentul în care sunteți conștienți, vă puteți vedea limpede programarea: este o simplă înregistrare a informațiilor pe care le-ați primit în trecut, atunci când erați prea tânăr ca să le înțelegeți. Acum puteți vedea că această condiționare nu vă reprezintă pe dumneavoastră, ci ceea ce ați fost învățat să fiți. Puteți înțelege că nu sunteți „înregistrarea", ci „aparatul care a făcut înregistrarea". Nu sunteți „conținutul" sticlei, ci chiar „sticla". Nu sunteți programul de funcționare a calculatorului, ci chiar memoria acestuia.

Este adevărat că genetica poate juca un rol, la fel ca și aspectele spirituale, dar multe dintre influențele care vă formează provin din informațiile și convingerile altor persoane. Cum am sugerat mai devreme, convingerile nu sunt neapărat adevărate sau false, drepte sau greșite. Dar indiferent de validitatea lor, convingerile sunt opinii care trec de la un individ la altul și apoi de la o generație la alta, ajungând până la dumneavoastră. Cunoscând acest lucru, puteți alege conștient să renunțați la orice convingere sau comportament care nu vă susține financiar, înlocuindu-le cu unele încurajatoare.

În timpul cursurilor mele, afirm că „niciun gând nu există degeaba în capul dumneavoastră". Fiecare gând pe care îl aveți reprezintă fie o investiție, fie un cost. Acesta vă va conduce fie spre fericire și succes, fie vă va îndepărta de ele. Vă poate da putere sau vă poate împiedica. De aceea este obligatoriu să vă alegeți gândurile și convingerile cu atenție. Conștientizați faptul că gândurile și credințele dumneavoastră nu vă reprezintă și nu sunt obligatoriu fixate de dumneavoastră. Indiferent cât de valoroase sunt pentru dumneavoastră, ele au exact importanța și sensul pe care li le dați dumneavoastră. *Nimic nu are altă importanță decât cea pe care dumneavoastră i-o dați.*

Vă amintiți că la începutul acestei cărți v-am sugerat să nu credeți nimic din ce vă spun? Ei bine, dacă doriți să luați un avânt puternic în viață, nu credeți niciun cuvânt pe care *dumneavoastră* îl spuneți. Iar dacă doriți o „iluminare" instantanee, *nu credeți niciun gând pe care îl aveți.*

Între timp, dacă sunteți ca majoritatea oamenilor, veți ajunge să credeți în ceva, astfel încât puteți foarte bine să alegeți convingeri care să vă susțină, convingeri legate de prosperitate. Amintiți-vă: gândurile duc la sentimente, sentimentele conduc la acțiuni, acțiunile dau rezultate. Puteți alege să gândiți și să acționați așa cum o fac cei bogați și, în acest fel, să creați rezultate asemănătoare cu ale oamenilor avuți.

Întrebarea care se pune este: „Cum gândesc și acționează oamenii bogați?" Chiar asta veți descoperi în a doua parte a acestei cărți.

Dacă doriți să vă modificați pentru totdeauna viața financiară, continuați lectura!

DECLARAȚIE: Puneți-vă mâna pe inimă și spuneți...

„Îmi analizez gândurile și le păstrez doar pe cele care mă susțin."

Atingeți-vă capul și spuneți...

„Am o minte de milionar!"

Povestea de succes a Rhondei și a lui Bob Baines

De la: Rhonda și Bob Baines
Către: T. Harv Eker
Subiect: Ne simțim liberi!

Nu știam la ce să ne așteptăm când am ajuns la cursul Millionaire Mind Intensive, dar am fost impresionați de rezultate. Înainte de a participa la seminar, aveam o grămadă de probleme financiare. Nu păream să o scoatem la capăt. Eram permanent datornici și nu înțelegeam de ce.

Ne acopeream debitul de pe cărțile de credit (de obicei dintr-un bonus mare de la locul de muncă) doar pentru a face din nou datorii în următoarele șase luni. Nu conta cât câștigam. Eram foarte frustrați și ne certam mult.

Apoi am participat la seminarul Millionaire Mind. În timp ce îl ascultam pe Harv, eu și soțul meu ne tot făceam semne cu picioarele, zâmbind și privindu-ne unul pe altul. Am aflat atât de multe informații care ne făceau să spunem: „Nu-i de mirare“, „Iată motivul“, „Acum totul se explică“. Eram foarte încântați.

Am aflat motivul pentru care fiecare dintre noi avea păreri atât de diferite atunci când era vorba despre bani. Am aflat că el este un „cheltuitor“, iar eu sunt genul care „nu se implică“. Ce combinație îngrozitoare! După ce am primit informațiile, am încetat să mai dăm vina unul pe celălalt, am început să ne înțelegem unul pe altul și, în cele din urmă, să ne apreciem și să ne iubim mai mult.

A trecut aproape un an și nu ne-am mai certat pentru bani — doar discutăm despre ceea ce am învățat. Nu mai avem datorii; de fapt, avem chiar economii, pentru prima oară în cei șaisprezece ani de când suntem împreună. Acum avem și bani puși deoparte, dar și pentru cheltuielile de fiecare zi, pentru educație, divertisment, economii pe termen lung pentru o casă și chiar pentru donații. Este un sentiment minunat să știm că putem folosi bani în toate aceste domenii fără a ne simți vinovați că i-am alocat și cheltuit în aceste scopuri.

Ne simțim liberi.

Îți mulțumim foarte mult, Harv.

DOSARELE PROSPERITĂȚII

17 moduri prin care oamenii bogați gândesc și acționează diferit față de cei săraci și față de cei din clasa de mijloc

În prima parte a acestei cărți am discutat despre Procesul exprimării. Amintiți-vă că gândurile conduc la sentimente, sentimentele duc la acțiuni, iar acțiunile produc rezultate. Totul începe cu propriile gânduri — produse ale minții dumneavoastră. Nu este uimitor faptul că mintea dumneavoastră reprezintă, mai mult sau mai puțin, baza propriei vieți și totuși cei mai mulți dintre noi nu au idee despre cum funcționează acest dispozitiv puternic? Haideți să aruncăm o privire asupra modului în care funcționează mintea dumneavoastră. Metaforic vorbind, mintea dumneavoastră este doar un fișet, asemănător cu cel pe care-l puteți găsi acasă sau la serviciu. Toate informațiile sunt etichetate și stocate în dosare, de unde sunt ușor de recuperat pentru a vă ajuta să supraviețuiți. Ați remarcat ce am spus? Să *supraviețuiți*, nu să *prosperați*.

Indiferent de situație, pentru a decide ceea ce aveți de făcut, vă duceți la un anumit dosar care există în mintea dumneavoastră. Să spunem, de exemplu, că luați în calcul o oportunitate financiară. În mod automat mergeți la fișa etichetată *bani* și, pe baza ei, decideți ce trebuie făcut. Singurele gânduri pe care le aveți stocate în fișierul respectiv sunt cele legate de bani. Doar la asta vă puteți gândi, deoarece numai aceste gânduri sunt etichetate astfel în mintea dumneavoastră.

Luați decizii bazate pe ceea ce credeți că este logic, de bun-simț și adecvat pentru dumneavoastră în acel moment. Luați ceea ce credeți dumneavoastră că este decizia *corectă*.

Cu toate acestea, problema este că acea decizie corectă s-ar putea să nu fie și cea încununată de succes. De fapt, ceea ce vă pare perfect logic adesea poate să fie chiar păgubos.

De exemplu, să spunem că soția mea este la Mall. Pentru mine, asta nu ar fi prea greu de imaginat. Vede o geantă verde, cu o reducere de 25%. Imediat își consultă dosarele mentale cu întrebarea: „Să o cumpăr?“ Într-o nanosecundă, dosarele minții ei îi dau răspunsul: „Căutai o geantă verde care să se asorteze cu pantofii verzi pe care i-ai cumpărat săptămâna trecută. În plus, are o mărime potrivită. Cumpăr-o!“ În timp ce se grăbește către casa de marcat, mintea ei este nu numai încântată că va avea această geantă minunată, dar radiază de bucurie de mândrie că a cumpărat-o cu o reducere de 25%.

Pentru mintea ei, această achiziție are o logică. O dorește, crede că are nevoie de ea și este un „chilipir“. Cu toate acestea, niciun moment mintea ei nu se gândește: „Într-adevăr, este o geantă drăguță, e adevărat că este un chilipir, dar în acest moment am o datorie de trei mii de dolari, așa că mai bine m-aș abține.“

Mintea ei nu furnizează această informație pentru că nu este conținută în niciun dosar. Fișierul cu „nu mai cheltui atunci când ai datorii“ nu a fost instalat niciodată și nu există în mintea ei, ceea ce înseamnă că această alegere nu este o opțiune.

Ați înțeles ce vreau să spun? Dacă în dulapul dumneavoastră aveți dosare care nu vă susțin în drumul către succesul financiar, acestea vor fi singurele alegeri pe care le veți face. Ele vor apărea natural, automat și vor fi logice. Dar, în cele din urmă, vă vor conduce către eșec financiar sau, în cel mai bun caz, către mediocritate. Invers, dacă aveți dosare mentale care vă susțin succesul financiar, veți lua decizii care vă vor duce spre succes, în mod natural și automat. Nu va trebui să vă gândiți la această teorie. Modul dumneavoastră natural de a gândi vă va asigura succesul, cam ca în cazul lui Donald Trump. Modul său obișnuit de a gândi produce avere.

Atunci când este vorba de bani, nu ar fi extraordinar dacă ați gândi de la bun început la fel ca cei bogați? Chiar sper să spuneți „desigur“ sau ceva asemănător.

Păi, este posibil!

Cum am spus mai devreme, primul pas al oricărei schimbări este conștientizarea, în sensul că primul pas pentru a gândi în același mod cu cei bogați este cunoașterea modului în care gândesc ei.

Oamenii bogați gândesc mult diferit față de cei săraci sau cei din clasa de mijloc. Ei percep diferit banii, bogăția, pe ei înșiși, pe ceilalți și orice altă latură a vieții. În partea a doua a acestei cărți vom examina unele dintre aceste diferențe și, ca metodă de recondiționare, vom instala în minte 17 „dosare ale bogăției“ diferite. Prin intermediul acestor dosare introducem noi alternative. Vă puteți da seama când gândiți ca săracii sau ca oamenii din clasa de mijloc și vă puteți concentra pe modul în care gândesc cei bogați. Rețineți, puteți *alege* să gândiți în moduri care să vă încurajeze în obținerea succesului și a fericirii în loc să vă îndepărteze de ele.

PRINCIPIU AL PROSPERITĂȚII:

Puteți alege să gândiți în moduri care să vă încurajeze în obținerea succesului și a fericirii, în loc să vă îndepărteze de ele.

Pentru început, doresc să subliniez câteva aspecte. În primul rând, sub nicio formă nu doresc să înjosesc oamenii săraci sau să par lipsit de compasiune față de situația lor. Nu cred că cei bogați sunt *mai buni* decât cei săraci. Ei sunt doar mai bogați. În același timp, doresc să-mi înțelegeți mesajul, astfel încât intenționez să fac cât mai clară diferența dintre bogați și săraci.

În al doilea rând, când vorbesc despre bogați, săraci sau clasa de mijloc, mă refer la *mentalitatea* lor — modul în care

gândesc și acționează indivizii respectivi, mai degrabă decât la suma de bani pe care o au sau la valoarea lor socială.

În al treilea rând, voi generaliza „în stil mare". Știu că nu toți oamenii bogați și nu toți cei săraci sunt asemănători cu modelul pe care-l descriu eu. Repet, obiectivul meu este de a mă asigura că înțelegeți esența fiecărui principiu și că veți ajunge să îl folosiți.

În al patrulea rând, în majoritatea cazurilor nu mă voi referi în mod direct la cei din clasa de mijloc, deoarece ei asociază trăsături din celelalte două clase. Din nou, obiectivul meu este acela de a vă ajuta să vă localizați poziția pe această scală și, dacă doriți să faceți avere, să gândiți mai degrabă precum cei bogați.

În cel de-al cincilea rând, câteva dintre principiile din această parte a cărții pot părea a avea de-a face mai degrabă cu obiceiuri și atitudini, decât cu moduri de a gândi. Reamintiți-vă, acțiunile noastre sunt determinate de sentimente, care provin din gândurile noastre. Prin urmare, fiecare acțiune independentă spre prosperitate este precedată de un mod de a gândi ce țintește avuția.

În cele din urmă, doresc să vă rog să renunțați la pretenția de a avea *dreptate*! Ceea ce vreau să spun este că trebuie să fiți dispuși să renunțați la nevoia de a face lucrurile în stilul *dumneavoastră*. De ce? Pentru că modul dumneavoastră de a acționa v-a adus în poziția în care vă aflați în acest moment. Dacă vă doriți același lucru, continuați în același stil. Dar dacă nu sunteți încă un om prosper, poate că este timpul să luați în considerare o altă abordare, mai ales una care provine de la cineva care este cu adevărat bogat și care a ajutat mii de alți oameni să-și găsească drumul către bunăstare. Depinde numai de dumneavoastră.

Conceptele despre care veți citi sunt simple, dar importante. Ele duc la adevărate schimbări ale unor oameni reali, din lumea reală. De unde știu? La compania mea, Peak Potentials Training, se primesc anual mii de scrisori și e-mailuri ce descriu modul în care fiecare dosar al prosperității a transformat viețile oamenilor. Sunt sigur că vă vor transforma și pe dumneavoastră, dacă vi le veți însuși și le veți pune în practică.

La sfârșitul fiecărei secțiuni veți găsi câte o declarație și câte o acțiune care trebuie transpuse în lumea fizică, pe care să le „ancorați" în corpul dumneavoastră.

De asemenea, veți descoperi acțiuni care să vă încurajeze în adoptarea acestor dosare ale bogăției. Este obligatoriu să puneți în acțiune în propria viață fiecare fișier, cât mai repede posibil, astfel încât cunoștințele dobândite să ajungă la un nivel celular și să realizeze schimbări de durată, permanente.

Cei mai mulți oameni înțeleg că suntem ființe ale obișnuinței, dar ceea ce nu realizează este că există două tipuri de deprinderi: obiceiuri *creative* și obiceiuri *noncreative*. Tot ceea ce *nu faceți* în acest moment, nu faceți de *obicei*. Singurul mod de a vă schimba aceste obiceiuri noncreative în obiceiuri creative este de a le *pune în practică*. Lectura vă va ajuta, dar drumul de la citit la acțiune este o cu totul altă poveste. Dacă sunteți interesați cu adevărat de succes, demonstrați-o și practicați acțiunile sugerate.

PRIMUL DOSAR AL PROSPERITĂȚII

Oamenii bogați sunt de părere că „ei își creează viața". Săracii cred că „viața li se întâmplă".

Dacă doriți să faceți avere, este obligatoriu să credeți că sunteți la cârma propriei vieți, mai ales la cea a vieții financiare. Dacă nu credeți acest lucru, atunci probabil că sunteți de părere că aveți prea puțin control, poate chiar deloc, asupra propriei vieți și, prin urmare, controlul asupra vieții financiare este prea mic sau lipsește complet. Aceasta nu este o atitudine țintită spre bogăție.

Ați observat că de obicei oamenii săraci sunt cei care cheltuie averi jucând la loterie? De fapt, ei cred că averea le va veni de la cineva care le va scoate numele la o tragere la sorți. Își

petrec seara de duminică lipiți de televizoare, urmărind entuziasmați extragerea, pentru a vedea dacă averea le va „ateriza" în brațe în această săptămână.

Desigur, toată lumea dorește să câștige la loterie, chiar și cei bogați joacă din când în când, de dragul distracției. Dar, în primul rând, oamenii bogați nu își cheltuie jumătate din salariu pe bilete de loterie și, în al doilea rând, câștigul de la loterie nu este „strategia" lor principală pentru a face avere.

Trebuie să aveți convingerea că dumneavoastră vă construiți propriul succes, că dumneavoastră sunteți cel care vă creați mediocritatea și tot dumneavoastră sunteți cel care vă agitați în legătură cu banii și succesul. Conștient sau nu, este vorba despre dumneavoastră. În loc să-și asume responsabilitatea pentru ceea ce se întâmplă în viața lor, săracii preferă să joace rolul victimei. Adesea, principalul gând al unei victime este „săracul de mine". Și iată, în virtutea legii intenției, ceea ce obține o victimă este, la propriu, „sărăcia".

Observați ce am spus: acești oameni joacă *rolul* de victimă. Nu am spus că sunt victime. Eu nu cred că cineva este o victimă. Cred că oamenii joacă rolul victimei pentru că își închipuie că vor obține ceva. Vom discuta despre aceasta în detaliu puțin mai departe.

Acestea fiind zise, cum vă puteți da seama când oamenii joacă rolul victimei? Există trei indicii evidente.

În acest moment, înainte de a vorbi despre indicii, doresc să înțelegeți că niciunul dintre aceste feluri de a fi nu are nicio legătură cu vreunul dintre cititorii acestei cărți. Dar poate cunoașteți o persoană care se încadrează în aceste criterii. Și poate că o cunoașteți chiar foarte bine. În orice caz, vă sugerez să fiți atenți la secțiunea care urmează!

Primul indiciu al victimei: învinovățirea

Dacă se pune problema motivului pentru care nu s-au îmbogățit, cele mai multe victime sunt profesioniști ai „jocului vinovăției". Scopul acestui joc este de a vedea asupra câtor

persoane sau situații pot arunca vina fără a se privi în oglindă. Din nefericire, nu este nicio bucurie pentru vreuna dintre persoanele care sunt destul de ghinioniste să se afle prin preajmă. Aceasta se întâmplă, deoarece persoanele din imediata vecinătate a victimelor devin ținte ușoare.

Victimele dau vina pe economie, pe guvern, pe bursă, pe agentul lor de investiții, pe tipul de afacere în care sunt implicați, pe patron sau pe șefi, își învinovățesc proprii angajați, directorii, colegii, soția, pe Dumnezeu și, bineînțeles, își învinovățesc întotdeauna părinții. Întotdeauna este altcineva sau altceva de vină, ei sunt fără pată.

Al doilea indiciu al victimei: justificarea

Dacă victimele nu învinovățesc pe cineva, adesea îi veți auzi justificându-se sau dând un înțeles rațional situației lor prin afirmații de tipul: „Banii nu sunt cu adevărat importanți." Permiteți-mi să vă pun o întrebare: dacă ați spune despre soțul sau soția dumneavoastră, ori despre prietenul sau prietena dumneavoastră sau despre partenerul dumneavoastră că nu sunt cu adevărat importanți, ar mai fi vreunul dintre ei în preajma dumneavoastră? Nu cred, și nici banii nu procedează diferit!

La seminariile mele, unii participanți vin la mine și-mi spun: „Știi, Harv, banii nu sunt chiar atât de importanți." Atunci îi privesc în ochi și le spun: „Ești falit, nu?" De obicei își coboară privirea în pământ și, cu umilință, spun: „Păi, deocamdată trec prin niște dificultăți financiare, dar..." la care îi întrerup: „Nu, nu este doar acum, este dintotdeauna; de când te știi ai fost ruinat sau pe-aproape; nu-i așa?" În acest moment, de obicei dau din cap afirmativ și se întorc îndurerați la locurile lor, pregătiți să asculte și să învețe, pe măsură ce descoperă ce efect distructiv are această convingere asupra vieții lor.

Desigur că sunt faliți. Ați avea o motocicletă dacă nu ar fi importantă pentru dumneavoastră? Bineînțeles că nu. Ați avea un papagal în colivie dacă nu ar însemna ceva pentru

dumneavoastră? Bineînțeles că nu. La fel, dacă dumneavoastră credeți că banii nu sunt importanți, nici nu îi veți avea.

De fapt, vă puteți uimi prietenii cu această clarviziune. Imaginați-vă că stați de vorbă cu un prieten care vă spune „banii nu contează". Duceți-vă mâna la frunte, priviți în sus ca și cum ați primi un mesaj din ceruri și spuneți: „Ești falit!" Șocat, prietenul dumneavoastră va întreba, fără îndoială: „De unde știi?" La care, întindeți palma și spuneți: „Ce altceva mai vrei să știi? Asta te costă vreo 50 de dolari, te rog!"

Permiteți-mi să v-o spun direct: oricine afirmă că banii nu sunt importanți nu-i are deloc! Oamenii bogați înțeleg importanța banilor și locul pe care îl au în societate. Pe de altă parte, săracii își validează incapacitatea financiară prin folosirea unor comparații fără relevanță. Vor argumenta că „banii nu sunt la fel de importanți ca dragostea".

Acum, spuneți și dumneavoastră, nu este idioată comparația asta? Ce este mai important: brațul sau piciorul dumneavoastră? *Ambele* sunt importante.

Ascultați, dragi prieteni: banii sunt foarte importanți în domeniile în care funcționează și sunt inutili în ariile în care nu au nicio influență. Cu toate că dragostea poate face Pământul să se învârtă, nu plătește construcția de spitale, biserici și case. De asemenea, nu dă nimănui de mâncare.

PRINCIPIU AL PROSPERITĂȚII:

Banii sunt foarte importanți în domeniile în care funcționează și sunt inutili în ariile în care nu au nicio influență.

Nu sunteți convinși? Încercați să vă plătiți facturile cu dragoste. Tot nu sunteți siguri? Atunci treceți pe la bancă și încercați să depozitați dragoste — vedeți ce se va întâmpla. Vă scutesc eu de osteneală. Casierul se va uita la dumneavoastră ca la un zănatic și va striga un singur cuvânt: *„Paza!"*

Niciun om bogat nu consideră că banii nu sunt importanți.

Iar dacă nu am reușit să vă conving și totuși credeți că banii nu sunt importanți, mai am doar două cuvinte de spus, *sunteți ruinat*, și veți rămâne așa până când scăpați de acest dosar distructiv al tiparului dumneavoastră financiar.

Al treilea indiciu al victimei: văicăreala

Jeluirea este cel mai rău lucru pe care îl puteți face pentru sănătatea sau bunăstarea dumneavoastră. Cel mai rău! De ce?

Cred cu tărie în legea universală care stabilește că „lucrul asupra căruia vă concentrați se realizează". Când vă plângeți, cui acordați mai multă atenție: lucrurilor bune sau celor rele din viața dumneavoastră? Este evident că vă concentrați pe ceea ce nu merge și, de vreme ce toate lucrurile care vă atrag atenția capătă amploare, veți avea parte de mai multe necazuri.

Mulți formatori din domeniul dezvoltării personale vorbesc despre legea atracției. Ea se referă la faptul că „asemănările se atrag", ceea ce înseamnă că de câte ori vă plângeți nu faceți decât să atrageți mai multe „eșecuri" în viața dumneavoastră.

PRINCIPIU AL PROSPERITĂȚII:

De câte ori vă plângeți, deveniți un „magnet viu pentru eșecuri".

Ați observat că cei care se plâng au de obicei o viață grea? Se pare că tot ce poate fi rău li se întâmplă. Ei spun: „Bineînțeles că mă plâng, uite ce viață de mizerie am." Acum, că ați aflat, puteți să le spuneți: „Nu, este așa din cauza faptului că te plângi că viața ta este o mizerie. Nu mai vorbi... și pleacă de lângă mine!"

Ceea ce ne aduce la alt subiect. Trebuie să aveți mare grijă să nu vă aflați în apropierea unei persoane care se văicărește tot

timpul. Dacă nu aveți de ales, protejați-vă cu un paravan de oțel, ca să nu vă contaminați!

Mă țin departe de plângăcioși cât mai mult posibil, deoarece energia negativă este molipsitoare. Cu toate acestea, numeroase persoane se agită în jurul lor ascultându-i. De ce? Simplu: pentru că își așteaptă rândul! „Crezi că ție îți merge rău? Stai să auzi ce mi s-a întâmplat mie!"

Iată o temă de rezolvat care, vă promit, vă va schimba viața. Vă provoc ca următoarele șapte zile să nu vă mai plângeți deloc. Nu doar cu glas tare, dar nici măcar în gând. Însă trebuie să faceți acest lucru timp de șapte zile întregi. De ce? Pentru că în primele zile puteți avea niște văicăreli din zilele precedente. Din nefericire, acestea nu călătoresc cu viteza luminii, așa că poate trece câtva timp pînă să le îndepărtați.

Am lansat această provocare pentru mii de oameni și am fost șocat să văd cât de mulți mi-au spus că acest simplu exercițiu le-a transformat viețile. Vă garantez că veți fi uimiți când veți constata cât de fascinantă vă va deveni viața atunci când nu vă veți mai concentra asupra nenorocirilor și — prin urmare — nu veți mai atrage eșecul în viața dumneavoastră. Dacă până acum v-ați comportat ca un „plângăcios", nu vă gândiți să atrageți succesul în momentul imediat următor; pentru majoritatea oamenilor, doar atingerea „neutralității" ar fi un început minunat!

Învinovățirea, justificarea și văicăreala sunt ca medicamentele. Nu sunt altceva decât metode de reducere a stresului. Ele ameliorează stresul înfrângerii. Gândiți-vă puțin. Dacă o persoană nu ar fi eșuat într-un fel sau altul, ar mai simți nevoia de a învinovăți pe altcineva, de a se mai justifica sau de a se mai plânge? Normal, răspunsul este nu.

De acum încolo, de câte ori vă auziți rostind niște învinovățiri catastrofale, justificări sau plângeri, opri-ți-vă imediat. Aduceți-vă aminte că vă creați singuri viața și că în fiecare moment puteți atrage fie eșec, fie succes. Este obligatoriu să vă alegeți cu înțelepciune gândurile și cuvintele!

Acum pregătiți-vă să auziți unul dintre cele mai mari secrete din lume. Sunteți gata? Citiți cu atenție: *Nu există nicio persoană cu comportament de „victimă" care să fie cu adevărat bogată*! Ați înțeles? O să o repet: nu există nicio persoană cu comportament de victimă cu adevărat bogată. În plus, cine i-ar asculta? „Vai, vai, mi s-a zgâriat yachtul!" La o astfel de remarcă, oricine i-ar răspunde: „Cui îi pasă?"

PRINCIPIU AL PROSPERITĂȚII:

Nu există nicio persoană cu comportament de victimă care să fie cu adevărat bogată.

Asumarea rolului de victimă are totuși și recompense. Ce obțin oamenii din acest statut? Răspunsul este: *atenție*. Este importantă atenția? Puteți paria și ultimul gologan. Într-un fel sau altul, aproape toată lumea are nevoie de atenție. Greșeala constă în motivul pentru care oamenii tânjesc după atenție. Este practic aceeași greșeală pe care am făcut-o fiecare dintre noi. Confundăm atenția cu dragostea.

Credeți-mă, este practic imposibil să fii cu adevărat fericit și plin de succes atunci când cerșești atenție în permanență. Pentru că, dacă atenția este ceea ce vă doriți, sunteți la mâna celorlalți. În cele din urmă, ajungeți o persoană care încearcă să-i mulțumească pe toți, cerșindu-le aprobarea. Căutarea atenției celorlalți poate să reprezinte o problemă și din alt punct de vedere, deoarece oamenii au tendința de a face lucruri prostești pentru a o obține. Din numeroase motive, este obligatoriu să „detașați" atenția de dragoste.

În primul rând, veți avea mai mult succes. În al doilea rând, veți fi mai fericit și, în al treilea rând, vă puteți găsi „adevărata" iubire a vieții. De cele mai multe ori, atunci când oamenii confundă atenția cu iubirea, ei nu îl iubesc pe celălalt în adevăratul sens, spiritual, al cuvântului. Ei îl iubesc pe celălalt mai ales din perspectiva propriului ego, în spiritul lui: „Iubesc ceea ce faci

pentru mine." Prin urmare, relaţia este, de fapt, raportată la individul respectiv şi nu la cealaltă persoană sau măcar la ambii parteneri ai unei relaţii.

Prin desprinderea legăturii care se face între atenţie şi dragoste, veţi fi liberi să îi iubiţi pe ceilalţi mai degrabă pentru ceea ce *sunt*, nu pentru ceea ce fac ei pentru dumneavoastră.

Aşa cum am spus, nu există o victimă cu adevărat bogată. Astfel încât, cei care cerşesc atenţie se asigură că nu se vor îmbogăţi niciodată.

Este timpul să luaţi o hotărâre. Puteţi fi o victimă ***sau*** puteţi fi bogat, dar nu puteţi fi şi una şi alta. Fiţi atenţi! De fiecare dată, şi vreau să spun de *fiecare* dată când învinovăţiţi, vă justificaţi sau vă plângeţi, vă ***retezaţi gâtul din punct de vedere financiar***. Desigur, ar fi bine să folosesc o metaforă mai drăguţă sau mai delicată, dar să nu vă aşteptaţi la aşa ceva. În acest moment, nu mă interesează să fiu drăguţ sau delicat. Ceea ce mă interesează este să vă ajut să înţelegeţi exact ceea ce vă faceţi cu mâna dumneavoastră! Mai târziu, când veţi fi bogaţi, putem fi şi drăguţi şi delicaţi, ce părere aveţi?

Este momentul să vă adunaţi puterile şi cunoştinţele pentru a realiza tot ceea ce lipseşte din viaţa dumneavoastră. Trebuie să înţelegeţi că dumneavoastră vă creaţi bunăstarea, dar tot dumneavoastră vă creaţi şi lipsurile.

DECLARAŢIE: Puneţi-vă mâna pe inimă şi spuneţi...

„Eu îmi stabilesc nivelul succesului financiar!"

Atingeţi-vă capul şi spuneţi...

„Am o minte de milionar!"

ACŢIUNI ALE MINŢII DE MILIONAR

1. De câte ori vă surprindeţi învinovăţind, justificându-vă sau plângându-vă, treceţi-vă degetul arătător prin faţa gâtului, ca un *semnal* care să vă reamintească faptul că, din punct de vedere financiar, vă retezaţi singur gâtul. Repet, chiar dacă acest gest poate părea cam crud, nu este cu nimic mai crud decât ceea ce vă faceţi singuri prin învinovăţire, justificare şi plângere; în cele din urmă va avea ca efect ameliorarea acestor deprinderi distructive.
2. „Descărcaţi-vă." La sfârşitul fiecărei zile, scrieţi un lucru care a mers bine şi unul care a mers prost. Apoi răspundeţi la următoarea întrebare: „Cum am creat fiecare dintre aceste situaţii?" Dacă au fost implicaţi şi alţii, întrebaţi-vă: „Care a fost implicarea mea în apariţia acestor situaţii?" Acest exerciţiu vă va face răspunzător pentru propria viaţă şi vă va face conştient de strategiile care vă sunt folositoare şi de cele care nu vă sunt utile.

Bonus special: accesaţi **www.millionairemindbook.com** şi daţi click pe **„Free book bonuses"** pentru a primi gratuit propriul „memorator de acţiuni" de la Millionaire Mind.

AL DOILEA DOSAR AL PROSPERITĂŢII

**În jocul banilor, oamenii bogaţi acţionează pentru a câştiga.
În jocul banilor, oamenii săraci acţionează pentru a *nu* pierde.**

În ceea ce priveşte implicarea în jocul banilor, oamenii săraci „joacă" mai degrabă în apărare, decât în ofensivă. Permiteţi-mi să vă întreb ceva: care sunt şansele dumneavoastră de a câştiga un joc sau sport dacă aţi juca acel joc strict în apărare? Majoritatea oamenilor ar fi de acord: mici sau niciuna.

Cu toate acestea, chiar aşa joacă majoritatea oamenilor jocul banilor. Principala lor grijă este supravieţuirea şi siguranţa în loc să fie realizarea abundenţei şi a averii. Deci ce urmăriţi? Care este obiectivul dumneavoastră? Care sunt adevăratele dumneavoastră intenţii?

Scopul oamenilor cu adevărat bogaţi este de a avea o avere mare şi belşug. Nu doar nişte bani, ci mulţi bani. Care este marele ţel al celor săraci? Ar fi „un miracol să aibă suficienţi

bani pentru plata facturilor... și la momentul potrivit!“ Repet, permiteți-mi să vă aduc aminte de puterea intenției. Atunci când intenționați să aveți suficienți bani ca să vă puteți plăti facturile, exact această sumă o veți obține — doar cât să vă plătiți facturile și nimic în plus.

Cel puțin, cei din clasa de mijloc fac un pas mai departe... păcat că este un pas mititel. Marele lor țel în viață pare să fie și cuvântul lor favorit. Ei își doresc doar să trăiască „confortabil“. Regret să vă dezamăgesc, dar este o mare diferență între a trăi confortabil și a fi bogat.

Trebuie să recunosc, nu am știut întotdeauna acest lucru. Dar unul dintre motivele pentru care consider că am dreptul să scriu această carte este că am experiența celui care a fost de fiecare dintre cele... trei părți ale gardului. Am fost sărac lipit pământului, nevoit să împrumut un dolar ca să cumpăr benzină pentru mașină. Știți cât de jenant este pentru un om în toată firea să plătească benzina cu patru monede de 25 de cenți? Puștiul de la pompă s-a uitat la mine ca și cum aș fi fost un spărgător de automate, apoi și-a clătinat capul și a râs. Nu știu dacă înțelegeți, dar a fost una dintre cele mai joase trepte la care am ajuns din punct de vedere financiar și, din păcate, doar una dintre ele.

Din momentul în care mi-am venit în fire, am avansat la nivelul *confortabil.* Confortabil e bine. Cel puțin poți ieși la un restaurant decent din când în când. Dar, cam tot ce îți poți permite este friptura de pui. Bine, nu am nimic împotriva puiului, dacă asta este ceea ce vă doriți. Dar adesea nu asta vă doriți.

De fapt, oamenii care se află doar la un nivel financiar confortabil aleg felul de mâncare privind în partea dreaptă a meniului — partea cu prețurile. „Ce ți-ai dori pentru cina din seara asta, dragă?“ „Mi-ar plăcea felul de 7,95 $. Hai să vedem ce este. Ia te uită, ce surpriză, este pui“, pentru a nouăsprezecea oară în această săptămână!

Când trăiești confortabil, nu-ți permiți să privești în partea de jos a meniului pentru că, dacă o faci, poți da peste niște cuvinte prohibite din dicționarul clasei de mijloc: „delicatese“ la *prețul pieței*! Și chiar dacă ați fi curioși, nu ați întreba care este, de fapt, prețul pieței. În primul rând, pentru că știți că nu vă puteți permite. În al doilea rând, pentru că este cumplit de jenant să știți că ospătarul nu vă va crede atunci când, după ce vă va spune că prețul de 49 $ include și felurile asociate, îl veți anunța că v-ați răzgândit: „Știți ceva, din nu știu ce motiv, am o poftă nebună de pui în seara asta!“

Trebuie să spun că, din punctul meu de vedere, unul dintre cele mai bune lucruri atunci când ești bogat este că nu mai trebuie să privești prețurile din meniu. Mănânc exact ceea ce doresc, indiferent cât costă. Vă garantez, nu am făcut așa ceva pe când eram *falit* sau când trăiam la un nivel *confortabil.*

Ceea ce mă aduce la următoarea idee: dacă scopul dumneavoastră este să trăiți confortabil, este foarte posibil să nu ajungeți niciodată bogați. Însă dacă vă doriți să ajungeți bogați, cu siguranță veți sfârși prin a trăi foarte confortabil.

PRINCIPIU AL PROSPERITĂȚII:

Dacă scopul dumneavoastră este să trăiți confortabil, este foarte posibil să nu ajungeți niciodată bogați. Însă dacă vă doriți să ajungeți bogați, cu siguranță veți sfârși prin a trăi foarte confortabil.

Iată unul dintre principiile pe care-l predau în programele susținute de mine: „Dacă ținteşti către stele, vei lovi cel puțin luna.“ Săracii nu țintesc nici măcar tavanul propriei case și se miră de ce nu au succes. Ei bine, tocmai au aflat-o.

Pentru că obțineți numai ceea ce vă puneți în gând. Dacă doriți să ajungeți bogați, țelul dumneavoastră trebuie să fie bogăția. Nu să aveți suficienți bani pentru a vă plăti facturile și nu să aveți destul pentru a trăi confortabil. Bogat înseamnă bogat!

DECLARAȚIE: Puneți-vă mâna pe inimă și spuneți...

„Țelul meu este să devin milionar și chiar mai mult!"

Atingeți-vă capul și spuneți...

„Am o minte de milionar!"

ACȚIUNI ALE MINȚII DE MILIONAR

1. Notați două obiective financiare care vă demonstrează intențiile de a crea bunăstare, nu mediocritate sau sărăcie. Angajați-vă să „jucați pentru a câștiga" în privința următoarelor obiective:

   a. venit anual;

   b. valoare netă.

   Stabiliți aceste țeluri la un nivel acceptabil de atins într-un anumit interval de timp, clar delimitat, dar reamintiți-vă în acest timp să „țintiți către stele".
2. Duceți-vă la un restaurant elegant și comandați o masă la „prețul pieței" fără să întrebați cât costă. (Dacă fondurile sunt limitate, este acceptabil să împărțiți cheltuielile cu altcineva.)

   P.S. Nu luați pui!

AL TREILEA DOSAR AL PROSPERITĂȚII

Oamenii bogați sunt hotărâți să fie bogați.
Oamenii săraci ar vrea să fie bogați.

Întrebați-i pe cei mai mulți oameni dacă doresc să fie bogați și vă vor privi de parcă ați fi nebun. „Bineînțeles că vreau să fiu bogat", ar răspunde. Cu toate acestea, adevărul este că cei mai mulți oameni nu își doresc cu adevărat să fie bogați. De ce? Pentru că, în subconștientul lor, au numeroase dosare negative ale bogăției care le spun că este ceva în neregulă cu averea.

Una dintre întrebările pe care le punem la Millionaire Mind Intensive Seminar este: „Care sunt câteva dintre posibilele aspecte negative ale încercării de a fi bogat sau ale bogăției?"

Iată ce au răspuns unii oameni. Vedeți dacă vreunul dintre motivele de mai jos vi se pare cunoscut.

„Dacă reușesc să fac bani și apoi pierd totul? Atunci chiar că aș fi un ratat!"

„Nu voi ști niciodată dacă oamenii mă plac pe mine sau banii mei."

„Mă voi încadra în plafonul de venituri cu cea mai mare impozitare și guvernul îmi va lua jumătate din bani."

„Este prea mult de muncă."

„Pot să mă îmbolnăvesc încercând să obțin mai mult."

„Prietenii și familia vor spune « Cine te crezi? » și mă vor critica."

„Toată lumea va dori o parte din averea mea."

„Aș putea fi jefuit."

„Copiii mei ar putea fi răpiți."

„Este o responsabilitate prea mare. Va trebui să gospodăresc toți acei bani. Va trebui să mă pricep la investiții. Va trebui să îmi fac griji pentru strategiile de deducere a impozitelor și de protejare a activelor și va trebui să angajez avocați și contabili scumpi. O adevărată bătaie de cap."

Și așa mai departe...

Cum am mai spus-o, fiecare dintre noi are un dosar al bogăției în dulapul numit „mintea noastră". Acest dosar conține convingerile personale, inclusiv cele despre cât de minunată ar fi bogăția. Cu toate acestea, pentru mulți oameni, acest fișier conține și informații referitoare la motivele pentru care a fi bogat nu este chiar atât de grozav. Aceasta înseamnă că persoanele respective au mesaje ambivalente referitoare la bogăție. O parte a lor le spune plină de bucurie: „Viața va fi mult mai veselă cu mai mulți bani." Dar cealaltă parte urlă: „Da, dar va trebui să muncesc ca un câine! Ce e distractiv în asta?" O jumătate spune: „Voi putea să călătoresc în toată lumea." Apoi cealaltă jumătate intervine: „Da, dar va trebui să împart

bani tuturor." Aceste mesaje amestecate pot părea destul de nevinovate, dar ele reprezintă unul dintre motivele principale pentru care cei mai mulți oameni nu se îmbogățesc.

Puteți să o luați și așa: universul, care este un alt mod de a denumi „instanța supremă", este asemenea unui uriaș departament poștal. El vă „aprovizionează" în mod constant cu oameni, evenimente și lucruri. „Dumneavoastră comandați" ceea ce doriți prin trimiterea unor semnale de energie acestui univers, semnale ce se bazează pe principalele dumneavoastră convingeri.

Datorită legii atracției, universul va face tot ceea ce este posibil să vă aprobe și să vă susțină. Dar dacă în dosarul dumneavoastră aveți mesaje amestecate, universul nu înțelege ce vă doriți.

La un moment dat, universul aude că doriți să fiți bogat, astfel încât începe să vă trimită oportunități de îmbogățire. Dar apoi vă aude spunând: „Bogații sunt lacomi", astfel încât universul începe să vă ajute să nu mai aveți prea mulți bani. După aceea vă gândiți: „Mai mulți bani îți fac viața mult mai plăcută", astfel încât săracul univers, amețit și confuz, reîncepe să vă trimită oferte pentru mai mulți bani. A doua zi sunteți într-o dispoziție proastă, astfel încât vă gândiți: „Banii nu sunt atât de importanți." În cele din urmă, frustrat, universul va striga: „Da' mai hotărăște-te odată! Îți voi da ceea ce-ți dorești, doar spune-mi ce vrei!"

Principalul motiv pentru care cei mai mulți oameni nu primesc ceea ce își doresc este pentru că nu știu ce vor. Oamenilor bogați le este foarte clar că își doresc bogăție. Ei nu ezită în hotărârea lor. Sunt complet absorbiți de câștigarea averii. Câtă vreme este legal, moral și etic, vor face *orice este nevoie* pentru a se îmbogăți. Bogații nu trimit mesaje amestecate universului. Săracii fac acest lucru.

(Apropo, dacă atunci când ați citit ultimul paragraf, o voce firavă din capul dumneavoastră a spus ceva de genul: „Bogaților nu le pasă dacă este legal, moral sau etic", lectura acestei cărți este, categoric, ceea ce trebuie să faceți. În curând veți descoperi cât de dăunător este acest mod de a gândi.)

PRINCIPIU AL PROSPERITĂȚII:

Principalul motiv pentru care cei mai mulți oameni nu primesc ceea ce își doresc este pentru că nu știu ce vor.

Oamenii săraci au la îndemână o grămadă de motive pentru care dobândirea și deținerea averii pot reprezenta probleme. În consecință, ei nu sunt 100% convinși că își doresc cu adevărat să fie bogați. Mesajul lor adresat universului este confuz. Mesajul lor către ceilalți este confuz. Și de ce apare această confuzie? Pentru că mesajul către ei înșiși este confuz.

Mai devreme am vorbit despre puterea intenției. Știu că poate fi greu de crezut, dar întotdeauna obțineți ceea ce doriți — ceea ce vă doriți la nivel *subconștient*, nu ceea ce *spuneți* că vă doriți. Puteți nega categoric acest lucru și puteți spune: „Asta-i o nebunie, de ce aș prefera să mă chinui?" Iar răspunsul meu ar fi același: „Nu știu. Chiar, de ce v-ați dori așa ceva?"

Dacă doriți să descoperiți motivul, vă invit să participați la **Millionaire Mind Intensive Seminar**, unde vă veți identifica tiparul financiar. Răspunsul vă va izbi în față. Spus mai pe șleau, motivul pentru care nu ajungeți la averea pe care v-o doriți este că, în primul rând, subconștientul dumneavoastră nu-și dorește cu adevărat bogăția și, în al doilea rând, pentru că nu sunteți dispuși să faceți ceea ce este nevoie pentru a o crea.

Haideți să examinăm mai în amănunt. De fapt, sunt trei niveluri ale așa-numitei dorințe. Primul nivel este *„vreau* să fiu bogat". Acesta este un alt fel de a spune „o înhaț dacă-mi pică în poală". Doar dorința nu este de ajuns. Ați văzut că „a dori" nu duce neapărat la „a avea"? De asemenea, observați că dorința fără „a avea" duce la o dorință și mai puternică. Dorința devine obișnuință și se răsfrânge asupra ei înseși, realizând un cerc perfect care nu duce nicăieri. Bogăția nu vine doar din dorință.

Vă întrebați cum puteți fi siguri că ceea ce spun este adevărat? Este o realitate ușor de verificat: miliarde de oameni își *doresc* să fie bogați, însă doar câțiva sunt.

Cel de-al doilea nivel al dorinței este „*aleg* să fiu bogat". Aceasta necesită decizia de a deveni bogat. Alegerea necesită o energie mult mai puternică și merge mână în mână cu responsabilitatea de a vă crea realitatea. Cuvântul *decizie* provine din cuvântul latin *decidere*, care înseamnă „îndepărtarea oricărei alternative". Alegerea este mai bună, dar nu cea mai bună.

Cel de-al treilea nivel al dorinței este: „mă *angajez* să fiu bogat". Definiția verbului *a se angaja* este: „a se dedica fără rezerve". Aceasta înseamnă că nimic nu vă va ține pe loc, că veți da 100% din ceea ce este nevoie pentru a deveni bogat. Se presupune că veți fi dispus să faceți orice este nevoie, indiferent cât va dura. Aceasta este calea războinicului. Fără scuze, fără „dar..." sau „poate..." — iar eșecul nu este o opțiune. Calea războinicului este simplă: „Voi fi bogat sau voi muri încercând."

„Mă angajez să fiu bogat." Încercați să vă spuneți acest lucru... Ce se întâmplă? Pentru unii, pare încurajator. Pentru alții, pare înfricoșător.

Cei mai mulți oameni nu se vor angaja niciodată cu adevărat să devină bogați. Dacă i-ați întreba: „Ați pune rămășag pe viața dumneavoastră că în următorii zece ani veți fi bogați?", v-ar răspunde: „Nici nu mă gândesc!"

Aceasta este diferența dintre bogați și săraci. Acesta este adevăratul motiv pentru care oamenii nu se angajează cu adevărat să fie bogați, nu sunt bogați și, cel mai probabil, nu vor fi.

Unii pot spune: „Harv, despre ce vorbești? Îmi rup oasele muncind, mă străduiesc din răsputeri. Bineînțeles că sunt hotărât să devin bogat." Iar eu aș replica: „Ceea ce încercați dumneavoastră este puțin. Definiția *angajamentului* este de a vă dărui fără reserve." Cuvintele-cheie sunt *fără rezervă*. Ceea ce înseamnă că oferiți totul, iar asta înseamnă chiar totul, în această luptă. Cei mai mulți dintre cunoscuții mei care nu au succes financiar au o limită a lucrurilor pe care sunt dispuși să le facă, a cât sunt dispuși să riște și a ceea ce sunt dispuși să sacrifice. Cu toate că ei cred că sunt dispuși să facă, orice este nevoie, la un interviu mai aprofundat descopăr întotdeauna că au o grămadă de condiții de pus asupra a ceea ce sunt sau nu sunt dispuși să facă pentru a reuși!

Îmi pare rău că trebuie să vă spun, dar a te îmbogăți nu este o plimbare în parc; oricine vă spune altceva fie știe cu mult mai multe decât mine, fie nu este un om de caracter. Din proprie experiență, asumarea de riscuri necesită concentrare, curaj, cunoștințe, experiență, 100% din efortul dumneavoastră, o atitudine de genul „nu renunț niciodată" și, bineînțeles, o minte setată pe bogăție. De asemenea, trebuie să credeți în adâncul inimii că vă puteți îmbogăți și că dumneavoastră chiar meritați asta. Ceea ce vreau să spun este că dacă nu sunteți angajați cu adevărat și în întregime în scopul realizării averii, nu aveți șanse să o obțineți.

PRINCIPIU AL PROSPERITĂȚII:

Dacă nu sunteți angajați cu adevărat și în întregime în scopul realizării averii, nu aveți șanse să o obțineți.

Sunteți dispuși să munciți șaisprezece ore pe zi? Oamenii bogați sunt. Sunteți gata să munciți șapte zile pe săptămână și să renunțați la majoritatea weekendurilor dumneavoastră? Oamenii bogați sunt. Sunteți dispuși să vă vedeți mai rar familia, prietenii și să renunțați la hobby-uri și la odihnă? Oamenii bogați sunt. Sunteți dispuși să vă cheltuiți toată energia, tot capitalul și întregul timp fără a avea garanții? Oamenii bogații sunt.

Pentru un timp — poate să fie pentru un scurt timp, dar adesea este un timp îndelungat — bogații sunt pregătiți să facă toate cele de mai sus. Dumneavoastră sunteți?

Poate veți fi norocos și nu va trebui să munciți mult ori din greu sau nu va trebui să sacrificați totul. Vă puteți dori acest

lucru, dar nu aș conta pe asta. Repet, bogații sunt destul de hotărâți să facă orice va fi nevoie. Punct.

Cu toate acestea, este interesant de subliniat că, în momentul în care vă angajați să faceți ceva, universul se va da peste cap să vă susțină. Una dintre lecturile mele favorite este un paragraf al exploratorului W. H. Murray, care în timpul uneia dintre primele expediții din Himalaya a scris următoarele:

Până să te angajezi, intervine ezitarea, posibilitatea de a da înapoi și întotdeauna ineficiența. În ceea ce privește orice inițiativă (și aceasta include creația), există un adevăr axiomatic a cărui ignorare ucide numeroase idei și planuri excelente: în momentul în care cineva se implică, providența se pune în mișcare. Un întreg flux de evenimente izvorăște din decizie, în favoarea acelei persoane convergând o întreagă suită de incidente, întâlniri și ajutoare materiale neprevăzute pe care niciun om nu le-ar fi putut visa; toate vin în întâmpinarea sa.

Cu alte cuvinte, universul vă va ajuta, vă va ghida, vă va susține și chiar va face miracole pentru dumneavoastră. Dar, mai întâi, trebuie să vă angajați să o faceți!

DECLARAȚIE: Puneți-vă mâna pe inimă și spuneți...
„Mă angajez să fiu bogat."
Atingeți-vă capul și spuneți...
„Am o minte de milionar!"

ACȚIUNI ALE MINȚII DE MILIONAR

1. Scrieți un paragraf despre motivul exact pentru care este important pentru dumneavoastră să faceți avere. Fiți concret.
2. Întâlniți-vă cu un prieten sau un membru al familiei care este dispus să vă susțină. Spuneți-i acestei persoane că doriți să evocați puterea angajamentului în scopul de a obține mai mult succes. Puneți-vă mâna în dreptul inimii, priviți această persoană în ochi și repetați următorul enunț:

„Eu, [numele dumneavoastră], mă angajez prin aceasta să devin milionar sau mai mult decât atât până la ____________ [data]."
Spuneți-i partenerului dumneavoastră să răspundă: „Cred în tine."
Apoi mulțumiți-i.

P.S. Pentru a vă întări angajamentul vă invit să vi-l luați față de mine pe adresa **www.millionairemindbook.com**, apoi să-l scoateți la imprimantă și să îl afișați pe un perete.

P.P.S. Remarcați felul în care vă simțiți înainte de a face acest angajament și felul în care vă simțiți după aceea. Dacă simțiți un soi de libertate, sunteți pe drumul cel bun. Dacă simțiți un fior de teamă, sunteți pe drumul cel bun. Dacă aveți sentimentul că „nu vă deranjează să faceți asta", atunci înseamnă că încă sunteți la stadiul de „nu prea sunt dispus să fac orice este nevoie" sau „nu am nevoie să fac chestiile astea ciudate". Indiferent de situație, permiteți-mi să vă reamintesc faptul că felul *dumneavoastră* de a fi v-a adus exact în locul în care vă aflați acum.

AL PATRULEA DOSAR AL PROSPERITĂȚII

Oamenii bogați gândesc la scară mare.
Oamenii săraci gândesc la scară redusă.

Am avut odată la unul dintre seminariile noastre un instructor care a pornit de la o valoare netă de 250 000 $ și a ajuns la una de peste 600 milioane de dolari în doar trei ani. Când l-am întrebat care este secretul său, ne-a răspuns: „Totul s-a schimbat în momentul în care am început să gândesc la scară mare." Vă datorez câteva cuvinte despre legea venitului,

care stabilește că „veți fi plătiți direct proporțional cu valoarea pe care o aduceți, în raport cu piața".

PRINCIPIU AL PROSPERITĂȚII:

Legea venitului: veți fi plătiți direct proporțional cu valoarea pe care o aduceți, în raport cu piața.

Cuvântul-cheie este *valoare*. Este important să cunoașteți cei patru factori care vă determină valoarea pe piață: *oferta*, *cererea*, *calitatea* și *cantitatea*. Din proprie experiență, factorul care reprezintă cea mai mare provocare pentru majoritatea oamenilor este cantitatea. Pur și simplu, factorul cantitate înseamnă: cât de mult din valoarea dumneavoastră oferiți cu adevărat pieței?

Un alt mod de a o spune este: câți oameni serviți sau pe câți oameni îi afectați?

De exemplu, în afacerea mea, unii instructori preferă să lucreze cu grupuri mici de câte douăzeci de oameni odată, alții se simt în largul lor cu o sută de participanți într-o sală, alții preferă o audiență de cinci sute și mai sunt unii care adoră un auditoriu de o mie, cinci mii sau mai mulți participanți. Este vreo diferență în venitul acestor instructori? Puteți fi siguri!

Gândiți-vă la o rețea piramidală de marketing. Este vreo diferență de venituri între o persoană care are zece oameni în treapta inferioară și una care are zece mii? Eu așa cred!

Pe la începutul acestei cărți, vă menționam că am avut un lanț de magazine de vânzare cu amănuntul a unor produse de fitness. Din momentul în care am luat în considerare intrarea în această afacere, intenția mea era să am o sută de magazine profitabile și să influențez zeci de mii de oameni. Pe de altă parte, rivala mea, care a început afacerea la șase luni după mine, a avut de gând să aibă un singur magazin profitabil. În final, ea a câștigat o viață decentă. Eu m-am îmbogățit!

Cum doriți să vă trăiți viața? Cum doriți să jucați acest joc? Doriți să jucați în prima divizie sau în divizia B, cu profesioniștii sau cu amatorii? Intenționați să acționați la scară mare sau pe plan local? Este alegerea dumneavoastră.

Majoritatea alege să joace la scară redusă. De ce? În primul rând, din cauza fricii. Sunt morți de teamă că vor rata și, mai mult de atât, le este teamă de succes. În al doilea rând, ei joacă la scară redusă pentru că se simt lipsiți de importanță. Nu se simt merituoși. Nu se simt suficient de buni sau importanți pentru a avea o adevărată influență în viața celorlalți oameni.

Dar fiți atenți: viața dumneavoastră nu se rezumă doar la propria persoană. Ea contribuie, de asemenea, la viața altora.

Este vorba despre a vă dedica misiunii dumneavoastră și despre motivul pentru care vă aflați în acest moment pe acest pământ. Este vorba despre piesa pe care o oferiți dumneavoastră pentru rezolvarea acestui uriaș *puzzle* al lumii. Cei mai mulți oameni sunt atât de blocați în propriul ego, încât totul se învârte în jurul lor, al lor și numai al lor. Dar dacă doriți să fiți bogați în adevăratul sens al cuvântului, nu poate fi vorba doar de dumneavoastră. Trebuie să adăugați valoare vieților altor oameni.

Unul dintre cei mai mari inventatori și filozofi ai timpurilor noastre, Buckminster Fuller, a spus: „Scopul vieților noastre este acela de spori valoarea oamenilor din această generație și a celor care vor urma."

Fiecare dintre noi venim pe acest pământ cu talente înnăscute, lucruri la care suntem buni în mod natural. Aceste daruri vă sunt date cu un motiv: pentru a le utiliza și a le împărtăși celorlalți. Studiile arată că cei mai fericiți oameni sunt cei care își folosesc la întregul potențial talentele naturale. Prin urmare, o parte a misiunii dumneavoastră în viață trebuie să fie împărtășirea talentelor și valorilor dumneavoastră unui număr cât mai mare de oameni. Aceasta înseamnă să fii dispus să joci la scară mare.

Cunoașteți definiția unui antreprenor? Definiția pe care o folosim în programul nostru este următoarea: „Persoană care

rezolvă problemele altor oameni contra cost." Într-adevăr, un antreprenor este o persoană care „dezleagă probleme".

Astfel încât vă întreb: aţi dori să rezolvaţi problemele mai multor oameni sau ale unui număr mai mic de oameni? Dacă răspunsul dumneavoastră se referă la mai mulţi, trebuie să începeţi să gândiţi la scară mare şi să vă hotărâţi să ajutaţi mai mulţi oameni — mii, chiar milioane. Cu cât veţi ajuta mai mulţi oameni, cu atât mai „bogat" veţi deveni: mental, emoţional, spiritual şi, categoric, financiar.

Nu vă amăgiţi, fiecare persoană din lume are o misiune. Există un motiv pentru care vă aflaţi pe pământ chiar în acest moment. În cartea sa *Jonathan Livingston (Un pescăruş numit Jonathan Livingston)*, Richard Bach este întrebat: „Cum voi şti dacă misiunea mea s-a încheiat?" Iată răspunsul: „Dacă mai respiri, înseamnă că nu s-a încheiat."

Am văzut prea mulţi oameni care nu-şi făceau *datoria*, nu-şi împlineau *destinul* sau *karma*, cum este numit în sanscrită. Am văzut prea mulţi oameni jucând la o scară mult prea mică şi care permiteau ego-ului lor temător să-i ghideze. Ca urmare, prea mulţi dintre noi nu trăiesc la întregul potenţial, atât din punctul de vedere al propriilor vieţi, cât şi al influenţei asupra altora.

Şi se ajunge la întrebarea: dacă nu dumneavoastră, atunci cine?

Repet, fiecare are propriul rol. Poate că sunteţi un investitor în afaceri imobiliare şi cumpăraţi proprietăţi pentru a le închiria, câştigând bani din asta. Care este misiunea dumneavoastră? Care este ajutorul dumneavoastră dat celorlalţi? Este foarte probabil să creşteţi valoarea comunităţii dumneavoastră prin ajutorul dat familiilor care doresc să-şi găsească o casă convenabilă pe care, în alte condiţii, nu ar putea să o descopere. Acum se pune problema în felul următor: câte persoane sau familii puteţi ajuta? Puteţi ajuta zece în loc de una, douăzeci în loc de zece sau o sută în loc de douăzeci? Asta vreau să zic prin „a juca la scară mare".

În minunata ei carte *A Return to Love (Întoarcere la iubire)*, scriitoarea Marianne Williamson exprimă acest concept astfel:

Sunteţi un copil al lui Dumnezeu. Să jucaţi la scară redusă nu ajută lumea. Nu este nimic înălţător în a vă „reduce" pe dumneavoastră înşivă pentru ca ceilalţi oameni să se simtă în siguranţă în preajma dumneavoastră. Noi toţi suntem făcuţi în scopul de a străluci, aşa cum o fac copiii. Ne naştem pentru a exprima gloria lui Dumnezeu care sălăşluieşte în noi. Nu doar în unii dintre noi, în toţi. Şi pe măsură ce lăsăm să strălucească lumina din noi, în mod inconştient oferim şi celorlalţi oameni permisiunea de a face acelaşi lucru. Pe măsură ce ne desprindem de propriile temeri, prezenţa noastră îi eliberează în mod automat pe ceilalţi.

Lumea nu mai are nevoie de oameni care să joace la scară redusă. Este timpul să încetaţi a vă mai ascunde şi să începeţi să ieşiţi la lumină. Este momentul să încetaţi să mai doriţi, şi să începeţi să conduceţi. Este timpul să începeţi să vă împărtăşiţi darurile celorlalţi în loc să vă alăturaţi lor sau să pretindeţi că nu există. Este timpul să începeţi să jucaţi jocul vieţii, în stil „mare".

În final, gândirea la scară redusă şi acţiunile de mică amploare duc la neîmplinire şi ratare. Gândirea pe scară largă şi acţiunile de mare amploare duc la bani şi împlinire. Alegerea este a dumneavoastră!

O poveste de succes primită de la Jim Rosemary

De la: Jim Rosemary
Către: T. Harv Eker

Dacă cineva mi-ar fi spus că îmi voi dubla veniturile şi, în acelaşi timp, îmi voi dubla timpul liber, aş fi spus că nu este posibil. Dar exact asta este ceea ce s-a întâmplat.

În doar un an, afacerea noastră s-a dezvoltat cu 175%; în același an am avut un total de șapte săptămâni de vacanță (multe din acestea petrecute la seminariile Peak Potentials)! Acest lucru este remarcabil, dat fiind faptul că în precedenții cinci ani am avut o creștere minimă a veniturilor și doar cu eforturi imense puteam avea două săptămâni de vacanță pe an.

Ca urmare a faptului că l-am cunoscut pe Harv Eker și a implicării în programele Peak Potentials, am o mai bună înțelegere a propriei persoane și o mai mare apreciere pentru bunăstarea din viața mea. Relația cu soția mea și copiii s-a îmbunătățit considerabil. Acum văd mai multe oportunități decât am crezut vreodată că ar fi posibile. Simt că sunt cu adevărat pe drumul cel bun, care duce la succes pe toate planurile.

DECLARAȚIE: Puneți-vă mâna pe inimă și spuneți...

„Gândesc la scară mare! Aleg să ajut mii și mii de oameni!“

Atingeți-vă capul și spuneți...

„Am o minte de milionar!“

ACȚIUNI ALE MINȚII DE MILIONAR

1. Scrieți care credeți că sunt „talentele dumneavoastră naturale“. Acestea sunt lucrurile la care sunteți buni în mod normal. De asemenea, scrieți cum și unde puteți folosi cât mai multe dintre aceste daruri în viața și mai ales în munca dumneavoastră.
2. Scrieți sau descoperiți împreună cu un grup de oameni cum puteți rezolva problemele unui număr de zece ori mai mare de oameni decât numărul celor pe care îi influențați în prezent la slujbă sau prin afacerea dumneavoastră. Descoperiți cel puțin trei strategii. Gândiți „pe puncte“.

AL CINCILEA DOSAR AL PROSPERITĂȚII

Oamenii bogați se concentrează asupra oportunităților. Oamenii săraci se concentrează asupra obstacolelor.

Oamenii bogați văd oportunitățile. Cei săraci văd obstacolele. Bogații văd creșterea potențială. Săracii văd pierderea potențială. Bogații se concentrează asupra recompensei. Săracii se concentrează asupra riscurilor.

Și ajungem la vechea întrebare: „Paharul este pe jumătate plin sau pe jumătate gol?“ Aici nu vorbim despre gândire *pozitivă*, ci vorbim despre perspectiva obișnuită pe care o aveți asupra vieții. Săracii își fac alegerile bazându-se pe teamă. Mințile lor caută în mod permanent greșeli sau lucruri care ar putea merge rău, indiferent de situație. Principala lor programare mentală este „Dar dacă nu va merge?“ sau, mai des, „Nu va merge.“

Cei din clasa de mijloc sunt ceva mai optimiști. Setarea lor mentală spune: „Chiar sper să meargă.“

Așa cum am spus-o mai devreme, bogații își asumă responsabilități pentru rezultatele din viața lor și acționează conform principiului „va merge pentru că eu voi face să meargă“.

Oamenii bogați se așteaptă să reușească. Ei au încredere în abilitățile lor, în creativitatea lor și cred că, dacă totul se va duce de râpă, pot găsi o altă cale către succes.

În general, cu cât este recompensa mai mare, cu atât mai mari sunt riscurile. Pentru că văd tot timpul oportunități, oamenii bogați sunt dispuși să-și asume riscuri. Bogații au convingerea că, dacă se va ajunge la ce este mai rău, întotdeauna își vor putea reface averea.

Pe de altă parte, săracii se așteaptă să eșueze. Le lipsește încrederea în propriile forțe și abilități. Săracii cred că ar fi o catastrofă dacă lucrurile nu ar merge bine. Și pentru că văd peste tot obstacole, nu sunt dispuși să își asume riscuri. Cine nu riscă, nu câștigă.

Trebuie remarcat faptul că a fi dispus să riști nu este același lucru cu a fi dispus să *pierzi*. Oamenii bogați își asumă riscuri *calculate*. Aceasta înseamnă că ei cercetează, depun toate eforturile și iau deciziile pe baza unor informații și fapte solide. Credeți că oamenilor bogați le ia o eternitate pentru aceasta? Nu. Ei fac tot ce pot în cea mai scurtă perioadă cu putință, apoi iau o decizie în cunoștință de cauză și trec sau nu la acțiune.

Cu toate că săracii pretind că se pregătesc pentru o oportunitate, ceea ce fac de obicei este să se *blocheze*. Sunt speriați de moarte, se agită și vorbesc despre asta săptămâni, luni sau chiar ani și, în cele din urmă, de obicei ocazia dispare. Apoi ei explică situația spunând „mă pregăteam". Este adevărat, dar bogații au ajuns și au luat caimacul pe când ei „se pregăteau".

Știu că ceea ce intenționez să vă spun va părea cam ciudat, mai ales că eu pun accentul pe asumarea responsabilităților. Cu toate acestea, cred că o anumită parte din ceea ce oamenii numesc noroc este asociată cu îmbogățirea sau, de fapt, cu a avea succes în orice domeniu. În fotbal, un jucător din echipa adversă poate rata pe linia porții în ultimul minut al jocului, permițând echipei dumneavoastră să câștige meciul. La golf, poate fi vorba de o lovitură rătăcită care să ricoșeze din copacii de pe marginea terenului și să se oprească la câțiva centimetri de gaură.

În afaceri, de câte ori ați auzit despre cineva care se hotărăște să dea câțiva bănuți pe un teren și o mare corporație decide zece ani mai târziu să construiască pe acel loc un centru comercial sau un complex de birouri? Acest investitor devine bogat. Afacerea respectivă a fost doar o mișcare strălucită din partea lui sau, pur și simplu, noroc? Eu aș spune că a fost puțin din ambele.

Cu toate acestea, ideea este că norocul — sau orice altceva asemănător — nu va veni în întâmpinarea dumneavoastră dacă nu *acționați* într-un mod sau altul. Pentru a avea succes financiar trebuie să faceți ceva, să cumpărați ceva sau să începeți ceva. Iar atunci când o faceți, cine credeți că vă susține în realizarea acestor acțiuni miraculoase care dovedesc curaj și implicare: norocul sau universul ori o altă instanță superioară? În ceea ce mă privește, nu contează. Important e că se întâmplă!

Un alt principiu esențial care merită a fi pomenit aici este acela că oamenii bogați se concentrează asupra dorințelor lor, în timp ce săracii se concentrează asupra a ceea ce *nu* doresc. Repet, legea universală stabilește faptul că „lucrul asupra căruia vă concentrați se realizează". Datorită faptului că bogații se concentrează asupra oportunităților în toate domeniile, ocaziile abundă în jurul lor. Cea mai mare problemă a lor este mânuirea incredibilelor posibilități de câștig pe care le văd. Pe de altă parte, din cauza faptului că săracii se concentrează asupra obstacolelor din jur, acestea se înmulțesc și cea mai mare problemă a lor este aceea de a evita toate piedicile incredibile pe care le văd.

Este simplu. Domeniul asupra căruia te concentrezi determină ceea ce descoperi în viață. Concentrați-vă pe oportunități și de ele veți avea parte. Concentrați-vă asupra obstacolelor și asta veți obține. Nu spun că nu trebuie să vă îngrijiți de rezolvarea problemelor. Bineînțeles, îndepărtați-le pe măsură ce apar. Dar mențineți-vă atenția asupra țelului dumneavoastră, continuați să vă îndreptați către țintă. Cheltuiți-vă timpul și energia realizând ceea ce vă doriți. Când apar piedici, îndepărtați-le, apoi reorientați-vă atenția asupra viziunii dumneavoastră. Nu vă transformați viața într-o continuă rezolvare a problemelor. Nu vă irosiți întreaga viață luptând împotriva incendiilor. Cei care o fac, să stea la distanță! Cheltuiți-vă timpul și energia în scopul punerii în practică a gândurilor, mobilizându-vă consecvent înainte, către ținta dumneavoastră.

Doriți un sfat simplu, dar extrem de rar? Iată-l: dacă doriți să deveniți bogat, concentrați-vă asupra câștigării banilor, asupra păstrării și investirii lor. Dacă doriți să fiți sărac, concentrați-vă asupra cheltuielilor. Puteți citi mii de cărți și puteți participa la sute de cursuri despre succes, dar totul se reduce la aceasta. Amintiți-vă, lucrul asupra căruia vă concentrați se realizează.

De asemenea, bogații înțeleg că nu puteți avea niciodată toate informațiile dinainte. Într-un alt program al companiei noastre, numit Enlightened Warrior Training (Antrenamentul războinicului iluminat), educăm oamenii să intre în contact cu forța lor interioară și să reușească indiferent de condiții. În acest program predăm un principiu numit „Pe locuri, fiți gata, start!" Ce intenționăm prin aceasta? Să fiți pregătiți cât mai bine în cel mai scurt timp cu putință, să acționați și apoi să vă adaptați din mers.

Este o nebunie să crezi că poți prevedea tot ce se poate întâmpla în viitor. Este o iluzie să crezi că te poți pregăti pentru orice împrejurare ce ar putea interveni vreodată și că te poți proteja. Știați că în univers nu există linii drepte? Viața nu se desfășoară în linii perfect drepte; mai degrabă este ca un râu sinuos. Cel mai adesea, poți vedea doar meandrul următor, și doar când ajungi suficient de aproape de următoarea cotitură poți să vezi ceva mai mult.

Ideea pe care vreau să v-o transmit este de a intra în joc cu ceea ce aveți, indiferent unde vă situați. Eu numesc aceasta pătrunderea în *coridor*. De exemplu, acum câțiva ani plănuiam să deschid o cofetărie în Fort Lauderdale, Florida. Am studiat opțiunile de localizare, piața de desfacere și m-am interesat asupra echipamentului necesar. De asemenea, m-am implicat în studierea tipului de prăjituri, plăcinte, înghețate și cafea existente. Prima mare problemă — m-am îngrășat foarte tare! Nu a fost prea util să mănânc în scopul studiului. Așa că m-am întrebat: „Harv, care ar fi cea mai bună cale de a studia această afacere?" La care l-am auzit pe tipul ăsta numit Harv, care era, evident, mult mai deștept decât mine, spunându-mi: „Dacă dorești cu adevărat să afli ceva despre o afacere, intră în ea. Nu trebuie să realizezi totul din prima zi. « Intră în coridor » luându-ți o slujbă în acest domeniu. Vei învăța mai multe curățând podelele sau spălând vasele, decât studiind din exterior timp de zece ani." (V-am spus eu că este mult mai deștept decât mine.)

Și asta am făcut. Mi-am luat o slujbă la Mother Butler's Pie Shop. Mi-ar plăcea să vă pot spune că cei de-acolo mi-au recunoscut imediat talentele și mi-au oferit de la început o slujbă de conducere. Da' de unde! Pur și simplu nu au văzut sau nu le-a păsat de talentele mele de conducere, așa că am început ca ajutor de ospătar. Da, curățând podelele și spălând vasele. E ciudat felul în care funcționează puterea intenției, nu?

Puteți crede că a trebuit să-mi calc mândria în picioare, dar adevărul este că nu am privit niciodată din acest punct de vedere. Eram într-o misiune: aceea de a învăța totul despre afacerea cofetăriilor; am fost recunoscător pentru oportunitatea de a învăța pe pielea altora și, în plus, am și primit ceva mărunțiș.

Cât am fost picolo la plăcintărie am încercat să-mi petrec cât mai mult timp flecărind cu managerul despre beneficii și profituri, verificând fișele pentru a afla numele furnizorilor și ajutându-l pe brutar la ora patru dimineața pentru a învăța totul despre echipamente, ingrediente și problemele care pot apărea.

A trecut o săptămână și cred că eram destul de bun în această slujbă, pentru că managerul m-a poftit să iau loc, mi-a oferit o plăcintă (câh!) și m-a promovat în postul de... (tobele, vă rog) *casier*! M-am gândit mult și cu atenție, cam o nanosecundă, și am spus „Nu, mulțumesc."

În primul rând, pentru că nu puteam învăța prea multe stând ascuns în spatele unui borderou de casă. În al doilea rând, învățasem deja ceea ce îmi propusesem să învăț. Misiune îndeplinită!

Deci aceasta este ceea ce vreau să exprim prin a pătrunde în „coridor". Înseamnă intrarea în domeniul în care vă doriți să activați în viitor, la orice nivel, pentru a ști de unde să porniți. Aceasta este de departe cea mai bună cale de a învăța despre o afacere, deoarece o observați din interior. În al doilea rând, veți puteți realiza contactele de care aveți nevoie, ceea ce n-ați fi reușit din exterior. În al treilea rând, în momentul în care ați intrat în coridor, vi se pot deschide multe alte uși, către alte

oportunități. Din momentul în care realizați ce se întâmplă, vă puteți descoperi o nișă pe care nu ați cunoscut-o anterior. În al patrulea rând, puteți afla că, de fapt, nu vă interesează acest domeniu și, slavă Domnului, ați aflat-o înainte de a vă implica prea mult!

Vă întrebați care dintre variantele de mai sus a fost valabilă pentru mine? În momentul în care o încheiasem cu Mother Butler's, nu mai puteam suporta să văd sau să miros vreo plăcintă. În al doilea rând, brutarul a demisionat a doua zi după ce am plecat, mi-a telefonat și mi-a explicat că tocmai aflase despre un nou echipament sportiv denumit „ghete pentru inversarea sensului gravitațional" (l-ați văzut pe Richard Gere cu ele, atârnând cu capul în jos în filmul *American Gigolo*) și dorea să știe dacă eram interesat să le văd. Le-am văzut și am considerat că ghetele sunt senzaționale, dar el nu era, astfel că m-am implicat pe cont propriu.

Am început vânzând aceste ghete în departamentele de produse sportive ale marilor magazine și la beneficiari direcți. Am observat că această piață de desfacere are un singur lucru în comun — echipamentul sportiv arătos. Clopoțelul din creierul meu a strigat înnebunit: „Oportunitate, oportunitate, oportunitate!" Ciudat cum se întâmplă lucrurile. Aceasta a fost prima mea experiență de vânzare a echipamentelor sportive; în cele din urmă, m-a condus la deschiderea unuia dintre primele magazine de echipamente sportive vândute cu amănuntul din America de Nord și mi-a adus primul milion. Și când te gândești că totul a început cu slujba de picolo la Mother Butler's Pies Shop! Morala e simplă: intrați în coridor. Nu știți niciodată ce uși vi se vor deschide.

Am un motto: „Acțiunea învinge întotdeauna lipsa acțiunii." Bogații se pun în mișcare. Ei au încredere că odată intrați în joc pot lua decizii inteligente în orice moment, pot aduce corecturi și se pot adapta meandrelor râului.

Săracii nu au încredere în propria persoană sau în propriile abilități, închipuindu-și că trebuie să știe totul de la început, ceea ce este practic imposibil. Între timp, ei nu fac nici cea mai mică mișcare! În final, cu atitudinea lor pozitivă „pe locuri, fiți gata, start", cei bogați trec la acțiune și de obicei câștigă.

În final, săracii, care își spun „Nu fac nicio mișcare până nu verific fiecare problemă care ar putea să apară și până nu aflu cum să o rezolv" nu acționează și, prin urmare, pierd întotdeauna. Oamenii bogați văd o ocazie, sar pe ea și ajung și mai bogați. Dar săracii? Ei încă se mai „pregătesc"!

DECLARAȚIE: Puneți-vă mâna pe inimă și spuneți...

„Mă concentrez asupra oportunităților în loc să mă concentrez asupra obstacolelor."

„Pe locuri, sunt gata, start!"

Atingeți-vă capul și spuneți...

„Am o minte de milionar!"

ACȚIUNI ALE MINȚII DE MILIONAR

1. Intrați în joc. Luați în calcul o situație sau un proiect pe care ați dori să-l începeți. Orice ați fi așteptat, renunțați la așteptare. Începeți acum cu orice aveți la îndemână. Dacă este posibil, faceți-o în timp ce lucrați pentru cineva sau împreună cu altcineva, pentru a învăța toate chichițele. După ce ați învățat, nu mai vreau să aud scuze. La treabă!
2. Exersați-vă optimismul. Astăzi, indiferent ce consideră alții că reprezintă o problemă sau un obstacol, recatalogați-l ca pe o oportunitate. Îi veți înnebuni pe pesimiști, dar ce mai contează? Oricum doresc constant să înnebunească!
3. Concentrați-vă asupra a ceea ce aveți, nu pe ceea ce nu aveți. Faceți o listă cu zece lucruri din viață pentru care sunteți recunoscători și citiți-o cu voce tare. Apoi citiți-o în fiecare dimineață, în următoarele treizeci de zile. Dacă nu apreciați ceea ce ați obținut, nu veți mai primi aceste lucruri și nu veți mai avea nevoie de ele.

AL ȘASELEA DOSAR AL PROSPERITĂȚII

Bogații admiră alți oameni bogați, plini de succes. Săracilor nu le plac oamenii bogați și cu succes.

Adesea, săracii privesc către bogați cu resentiment, invidie și gelozie. Ori își șoptesc: „Ce norocoși sunt" sau bombăne în barbă: „Bogații ăștia ticăloși."

Trebuie să înțelegeți că dacă îi percepeți pe bogați ca fiind *răi* sub orice formă, iar dumneavoastră doriți să fiți o persoană *bună*, nu veți fi niciodată bogat. Este imposibil. Cum puteți fi ceva ce disprețuiți?

Este incredibil când observați resentimentele și chiar furia nejustificată pe care le împărtășesc mulți oameni față de bogați. Ca și cum ar crede că bogații i-au *făcut* pe ei săraci. „Da, asta e, bogații au toți banii și nu a mai rămas nimic pentru mine." Bineînțeles, așa vorbește victima perfectă.

Doresc să vă spun o poveste, nu ca să mă plâng, ci pur și simplu să vă relatez o experiență din lumea reală care m-a adus la enunțarea acestui principiu. Pe vremuri, pe când aveam, hai să spunem, numeroase provocări de ordin financiar, conduceam o rablă. În trafic nu aveam niciodată probleme să schimb banda de mers. Toți ceilalți îmi dădeau prioritate. Când m-am îmbogățit și mi-am cumpărat un minunat Jaguar negru, nou-nouț, nu s-a putut să nu observ că s-a schimbat ceva. Dintr-odată, mi se tăia calea și uneori mi se adresau injurii sau se arunca în mine cu diferite obiecte, toate dintr-un singur motiv: conduceam un Jaguar.

Într-o zi, în perioada Crăciunului, conduceam printr-un cartier periferic cu o faimă proastă din San Diego, donând curcani pentru un eveniment caritabil. Aveam trapa plafon deschisă, când am observat patru indivizi soioși cocoțați în remorca unei camionete aflate în spatele meu. Fără motiv, au început să joace baschet cu mașina mea, încercând să arunce cutii de bere prin plafon. După ce au reușit să cauzeze câteva zgârieturi mașinii, m-au depășit urlând: „Bogătaș nenorocit!"

Bineînțeles, mi-am imaginat că a fost un incident izolat până când, două săptămâni mai târziu, într-un alt cartier mărginaș, mi-am parcat mașina pe stradă și m-am întors la ea în mai puțin de zece minute pentru a descoperi că pe ambele laturi fusese zgâriată cu cheia.

Cu ocazia următoare când am mers în partea aceea a orașului, am închiriat un Ford Escort și, uimitor, nu am avut nicio problemă. Nu insinuez că în cartierele sărace sunt numai oameni răi, dar acolo, spun din proprie experiență, se găsesc o mulțime de indivizi cărora nu le plac oamenii bogați. Cine știe, poate este, de fapt, problema cu oul și găina: din cauză că sunt săraci urăsc bogații sau din cauză că îi urăsc pe bogați sunt săraci? Din punctul meu de vedere, e totuna: ei sunt încă săraci!

Este ușor să vorbești despre lipsa resentimentelor față de bogați, dar, în funcție de dispoziția de moment, oricui i se poate întâmpla să cadă în cursă, chiar și mie. Recent, îmi luam cina în camera de hotel, cu o oră înainte de a preda la o conferință de seară a unui seminar Millionaire Mind. Am deschis televizorul pentru a vedea rezultatele sportive și tocmai se transmitea emisiunea *Oprah*. Cu toate că nu sunt un împătimit al televiziunii, îmi place Oprah. Această femeie a influențat în mod pozitiv mai mulți oameni decât oricine altcineva pe lume și, prin urmare, merită fiecare bănuț pe care-l are... și chiar mai mult! Până una alta, îi lua un interviu actriței Halle Berry. Discutau despre faptul că Halle tocmai semnase unul dintre cele mai mari contracte de film din istorie acordate unei femei — douăzeci de milioane de dolari. Atunci Halle a spus că nu-i pasă de bani și că ea a luptat pentru acest contract impresionant pentru a trasa o cale pe care să o urmeze și alte femei. M-am auzit spunând cu scepticism: „Da... vezi să nu! Ne crezi idioți, pe mine sau pe oricine altcineva care se uită la emisiune? Vei lua o grămadă de gologani și îi vei mări salariul agentului tău de relații publice. Asta-i cea mai bună replică pe care am auzit-o."

Am simțit cum mă umple negativismul și m-am recules la momentul potrivit, înainte ca energia lui să mă cuprindă. Am

strigat cu voce tare minții mele: „Ușor, ușor, mulțumesc că mi-ai împărtășit acest gând « măreț »“ pentru a înăbuși acea voce plină de resentimente.

Nu-mi venea să cred. Iată-mă, domnul Millionaire Mind în persoană, invidiind-o pe Halle Berry pentru banii pe care-i câștigase. Mi-am revenit și am început să strig din străfundul plămânilor: „Bravo, fetițo! Ești extraordinară! I-ai lăsat prea ieftin, trebuia să iei treizeci de milioane de dolari! Bravo ție. Ești incredibilă și o meriți.“ M-am simțit mult mai bine.

Indiferent de motivul pe care l-a avut pentru a dori acei bani, problema nu era a ei, ci a mea. Țineți minte, opiniile mele nu influențează sănătatea sau averea lui Halle, dar îmi influențează propria *mea* sănătate și avere. De asemenea, aduceți-vă aminte că gândurile și opiniile nu sunt rele sau bune, drepte sau greșite atunci când vă intră în minte, dar ele pot fi încurajatoare sau descurajatoare pentru fericirea și succesul dumneavoastră, pe măsură ce vă pătrund în viață.

În momentul în care am simțit energia negativă trecând prin mine, s-au declanșat alarmele „observației“ și, fiind antrenat în acest sens, am *neutralizat* imediat *negativismul* din mintea mea. Nu trebuie să fiți perfect pentru a vă îmbogăți, dar trebuie să recunoașteți momentele în care nu gândiți încurajator pentru dumneavoastră și pentru ceilalți și să vă concentrați asupra unor gânduri mai constructive. Cu cât studiați mai mult cartea de față, acest proces va fi cu atât mai rapid și mai ușor, iar, dacă veți participa la Millionaire Mind Intensive Seminar, vă veți accelera considerabil acest progres. Știu că tot menționez cursurile Millionaire Mind, dar vă rog să mă înțelegeți, nu aș fi atât de inflexibil în ceea ce privește acest program, dacă nu aș fi văzut cu ochii mei rezultatele fenomenale care apar în viețile oamenilor.

În excepționala lor carte *The One Minute Millionaire (Milionar la minut)*, bunii mei prieteni Mark Victor Hansen și Robert Allen au citat mișcătoarea poveste din cartea lui Russell H. Conwell, *Acres of Diamonds (Hectare de diamante)*, scrisă acum peste o sută de ani:

Vă spun că trebuie să vă îmbogățiți și aveți datoria de a vă îmbogăți. Atât de mulți frați pioși îmi spun: „Cum este posibil ca tu, un predicator creștin, să îți petreci timpul mergând de colo-colo prin țară sfătuindu-i pe tineri să se îmbogățească, să câștige bani?“ Da, chiar asta fac.

Ei spun: „Dar este îngrozitor! De ce nu predici Evanghelia în loc să-i înveți pe oameni să facă avere?“ Pentru că a face bani corect înseamnă a predica Evanghelia. Acesta este motivul. Oamenii care se îmbogățesc pot fi printre cei mai cinstiți oameni pe care îi puteți găsi în comunitate.

Dar iată ce spune unul dintre tinerii care se află aici în această seară: „Mi s-a spus toată viața mea că dacă o persoană are bani este foarte necinstită, lipsită de onoare, este un om rău și josnic.“ Prietene, acesta este motivul pentru care nu ai de niciunele, deoarece ai o asemenea părere despre oameni. Temelia credinței tale este complet greșită. Permiteți-mi să v-o spun pe șleau... nouăzeci la sută dintre oamenii bogați ai Americii sunt cinstiți. De aceea sunt bogați. De aceea le sunt încredințați lor banii. De aceea susțin mari proiecte și găsesc numeroși oameni care să lucreze cu ei.

Dar iată ce spune alt tânăr: „Am auzit uneori de oameni care și-au făcut necinstit milioanele.“ Într-adevăr, bineînțeles că ați auzit, și eu am auzit. Dar în realitate aceștia sunt foarte rari, însă ziarele vorbesc tot timpul despre ei la știri, până ajungeți la ideea că toți ceilalți oameni bogați sunt necinstiți.

Prietene... însoțește-mă în suburbiile orașului Philadelphia și du-mă la proprietarii caselor din jurul orașului, acele case magnifice cu grădini înflorite și cu decorațiuni, iar eu îți voi prezenta pe cei mai buni oameni, atât în ceea ce privește caracterul, cât și întreprinderile din orașul nostru... Cei care dețin casele sunt cei mai onorabili, cinstiți și puri oameni, fiind cei mai corecți, mai economi și mai grijulii proprietari.

Predicăm împotriva lăcomiei... în amvon... și folosim termeni precum... „bani necurați“ atât de des, încât creștinii au impresia că... este o greșeală pentru orice om să aibă bani. Banii înseamnă putere și trebuie să fiți rezonabil de ambițioși

pentru a-i avea. Trebuie să faceți acest lucru, pentru că puteți face mai mult bine cu ei decât fără ei. Banii v-au tipărit Bibliile, banii v-au construit bisericile, banii vă trimit misionari, banii vă plătesc predicatorii... Vă spun, sunteți datori să aveți bani. Dacă vă puteți alătura în mod cinstit oamenilor bogați... este datoria dumneavoastră să o faceți. Acești oameni pioși fac o greșeală îngrozitoare când cred că trebuie să fii foarte sărac pentru a fi pios.

Pasajul lui Conwell subliniază câteva idei extraordinare. Prima se referă la capacitatea de a vi se acorda *încredere*. Dintre toate calitățile necesare pentru a deveni bogat, a câștiga încrederea celorlalți trebuie să se afle printre cele din fruntea listei. Gândiți-vă, ați face afaceri cu o persoană în care nu aveți încredere, cel puțin până la un anumit punct? Nici gând! Asta înseamnă că, pentru a face avere, mulți, chiar foarte mulți oameni trebuie să aibă încredere în dumneavoastră, iar pentru ca atâția oameni să aibă încredere în dumneavoastră trebuie să fiți o persoană de cuvânt.

De ce calități are nevoie o persoană pentru a se îmbogăți și, mai mult decât atât, pentru a rămâne bogat? Fără îndoială că există întotdeauna excepții de la oricare regulă, dar, în general, *cum* trebuie să fiți pentru a avea succes în toate? Ce ziceți de următoarele calități: a fi pozitiv, de încredere, concentrat, hotărât, perseverent, harnic, energic, bun cu oamenii, comunicativ, suficient de inteligent și expert în cel puțin un domeniu.

Altă idee interesantă din pasajul lui Conwell este aceea că mulți oameni au fost condiționați să creadă că nu puteți fi bogat și un om bun în același timp sau și bogat și credincios. Și eu credeam la fel. Ca multora dintre noi, și mie mi s-a spus de către prieteni, profesori, presă și restul societății că oamenii bogați sunt răi, din cauză că toți sunt lacomi. Din nou, acesta este un alt mod de a gândi care s-a dovedit a fi nimic mai mult decât gunoi! Bazându-mă pe propria experiență în loc de a lua în considerare vechiul mit bazat pe teamă, am descoperit că cei mai bogați oameni pe care îi cunosc sunt și cei mai drăguți.

Când m-am mutat la San Diego, am ales o casă într-una dintre cele mai bogate părți ale orașului. Ne plăcea frumusețea casei și a zonei, dar aveam ceva emoții pentru că nu cunoșteam pe nimeni și simțeam că nu ne vom putea integra. Plănuisem să rămânem retrași și să nu ne amestecăm cu snobii aceia bogați. Cu toate acestea, copiii mei, care pe atunci aveau 5 și, respectiv, 7 ani, s-au împrietenit cu ceilalți copii din împrejurimi și, destul de curând, îi duceam cu mașina să se joace la cei care locuiau în zonă. Îmi amintesc cum am ciocănit la o minunată ușă de lemn sculptat, lată de cel puțin 1,2 metri. Doamna a deschis și, cu cea mai prietenoasă voce pe care am auzit-o vreodată, a spus: „Harv, îmi pare bine să te cunosc, intră în casă." În timp ce ea mă servea cu ceai la gheață și cu un castronel cu fructe, am rămas perplex. „Care-i șmecheria?" voia să știe mintea mea cea sceptică. Apoi a sosit soțul ei de la piscină. El a fost și mai prietenos: „Harv, ne bucurăm că suntem vecini. Trebuie să vii la noi la grătar diseară, cu restul familiei. Vei cunoaște toată lumea și nu acceptăm să ne refuzați. Că veni vorba, joci golf? Joc mâine la club, nu vrei să vii cu mine pe post de invitat?" Ei, acum eram chiar șocat. Ce se întâmpla cu snobii pe care eram sigur că urma să-i întâlnesc? Am plecat acasă și i-am spus soției că urma să mergem la grătar.

„O, Doamne", a spus ea, „cu ce o să mă îmbrac?" „Nu, dragă, nu înțelegi", i-am răspuns, „acești oameni sunt incredibil de drăguți și complet neprotocolari. Trebuie să fii tu însăți."

În acea seară am fost la unii dintre cei mai calzi, drăguți, generoși și iubitori oameni din viața noastră. La un anumit moment, am ajuns să discutăm despre o acțiune de caritate coordonată de gazdele noastre. Unul după altul, carnetele de cecuri erau completate. Nu-mi venea să cred, asistam la o coadă de oameni care doreau să-i dea bani acestei femei. Dar fiecare cec venea cu o condiție. Înțelegerea presupunea reciprocitate, astfel că femeia trebuia să susțină acțiunile caritabile în care era implicat fiecare donator. La un moment dat, fiecare persoană de acolo era fie coordonator, fie unul dintre principalii donatori ai unei acțiuni caritabile.

Prietenii care ne invitaseră pe noi erau implicați în câteva asemenea acțiuni. De fapt, în fiecare an își propuneau să fie principalul mare donator din oraș către Fondul Spitalului de Pediatrie. Nu numai că donau câteva zeci de mii de dolari, dar organizau în fiecare an o cină de gală la care se strângeau alte sute de mii de dolari.

Era acolo și un medic flebolog, cu a cărui familie ne-am împrietenit. Era unul dintre cei mai buni flebologi din lume și se îmbogățise; câștiga între 5 000 și 10 000 de dolari pentru o operație și făcea patru sau cinci operații în fiecare zi.

Îl menționez pentru că în fiecare marți avea zi „liberă", în care făcea intervenții chirurgicale oamenilor din oraș care nu-și puteau permite să-l plătească. În asemenea zile, lucra de la șase dimineața până la zece seara, realizând până la zece operații, toate gratuite. Mai mult de atât, conducea propria organizație a cărei misiune era de a aduce și alți medici să dea consultații gratuite pentru oamenii din comunitate.

Inutil să mai spun că vechea mea convingere condiționată, cum că bogații sunt niște snobi lacomi, a dispărut ca și cum nu ar fi existat vreodată. Pot să spun din proprie experiență că cei mai bogați oameni pe care îi cunosc sunt și cei mai drăguți oameni pe care îi știu. De asemenea, sunt și cei mai generoși. Nu vreau să spun că oamenii care nu sunt bogați nu sunt drăguți sau generoși. Dar pot să spun cu siguranță că ideea conform căreia bogații sunt răi aparține pur și simplu ignoranței.

De fapt, una dintre cele mai sigure metode de a rămâne falit este aceea de a avea resentimente față de oamenii bogați. Suntem creaturi ale obișnuiței și, pentru depășirea oricărui obicei, avem nevoie de practică. În loc să aveți resentimente față de cei bogați, doresc să vă exersați admirația față de ei, să îi binecuvântați și să vă obișnuiți să îi iubiți. Astfel veți ști în mod inconștient că atunci când veți fi bogați veți fi admirați, binecuvântați și iubiți de alți oameni, în loc să vi se poarte pică așa cum dumneavoastră probabil simțiți acum.

Una dintre filozofiile de viață după care mă ghidez provine din străvechea înțelepciune Huna, filozofia bătrînilor din Hawaii. Spune cam așa: binecuvântați ceea ce vă doriți. Dacă vedeți o persoană cu o casă frumoasă, binecuvântați acea persoană și binecuvântați acea casă. Dacă vedeți o persoană cu o mașină frumoasă, binecuvântați acea persoană, precum și mașina respectivă. Dacă vedeți o persoană cu o familie iubitoare, binecuvântați acea persoană și familia sa. Dacă vedeți o persoană cu un corp frumos, binecuvântați acea persoană și trupul său.

PRINCIPIU AL PROSPERITĂȚII:

„Binecuvântați ceea ce vă doriți." (filozofie Huna)

Ideea este că dacă aveți resentimente pentru ceea ce au oamenii, nu veți putea avea acele lucruri, indiferent ce ați face.

Fără legătură cu cele de mai sus: dacă vedeți o persoană într-un minunat Jaguar negru cu trapa din plafon deschisă, ***nu aruncați cutii de bere în mașină***!

DECLARAȚIE: Puneți-vă mâna pe inimă și spuneți...

„Admir oamenii bogați!"
„Binecuvântez oamenii bogați!"
„Iubesc oamenii bogați!"
„Și eu voi fi unul dintre oamenii bogați."

Atingeți-vă capul și spuneți...

„Am o minte de milionar!"

ACȚIUNI ALE MINȚII DE MILIONAR

1. Exersați filozofia Huna „binecuvântând ceea ce vă doriți". Mergeți cu mașina prin cartier sau cumpărați reviste pentru a vedea case frumoase, mașini superbe și pentru a citi despre afaceri de succes. Binecuvântați orice vă place din ceea ce vedeți, binecuvântați proprietarii sau pe ceilalți oameni implicați.

2. Scrieți o scrisoare sau un e-mail și trimiteți-o unei persoane care are succes (nu este nevoie să o cunoașteți personal), indiferent de domeniu, spunându-i cât de mult o admirați și cât de mult îi respectați realizările.

AL ȘAPTELEA DOSAR AL PROSPERITĂȚII

Bogații se asociază cu oameni pozitivi, plini de succes. Săracii se asociază cu oameni fără succes sau cu o atitudine negativă.

Oamenii de succes privesc alți oameni de succes pentru a se motiva. Îi privesc ca pe niște modele de la care au de învățat. Privindu-i, își spun: „Dacă ei pot, atunci pot și eu." După cum am menționat mai devreme, a avea un model este una dintre principalele metode prin care oamenii învață.

Oamenii bogați sunt încântați că alții au reușit înaintea lor, astfel încât ei au în acest moment un model de urmat care le va face calea mai ușoară pentru obținerea propriului succes. De ce să reinventezi roata? Există metode de îmbogățire verificate, care practic funcționează pentru toți cei care le aplică.

În consecință, cea mai rapidă și mai ușoară metodă de îmbogățire este aceea de a învăța exact cum joacă oamenii bogați acest joc, ei fiind maeștrii banilor. Scopul este, pur și simplu, de a le copia strategiile interne și externe. Ceea ce vă spun are sens: dacă faceți exact aceleași acțiuni și aveți mintea setată în același mod, sunt mari șanse să ajungeți la exact aceleași rezultate. Asta este ceea ce am făcut eu și despre asta este vorba în această carte.

Spre deosebire de bogați, atunci când săracii aud despre succesul altora, adesea îi judecă, îi critică, își bat joc de ei sau încearcă să-i reducă la nivelul lor. Câți oameni dintre aceștia cunoașteți? Câți dintre dumneavoastră au rude care fac la fel? Întrebarea este cum puteți fi inspirat sau cum puteți învăța de la o persoană pe care o puneți la pământ?

De câte ori mi se prezintă o persoană extrem de bogată, încerc să mă apropii de ea. Doresc să vorbesc cu ea, să învăț cum gândește, să fac schimb de informații și, dacă avem alte lucruri în comun, e posibil să devenim chiar prieteni.

Apropo, dacă credeți că greșesc preferând prietenia bogaților, considerați oare că e mai bine să am prieteni faliți? Nu prea cred! Așa cum am spus-o mai devreme, energia este contagioasă și nu am niciun interes să-mi pun energia la dispoziția lor! Recent, am dat un interviu la radio și a sunat o femeie care a pus o întrebare excelentă: „Ce este de făcut dacă eu am o atitudine pozitivă și doresc să mă dezvolt, iar soțul meu mă trage înapoi? Să-l părăsesc? Să încerc să-l determin să se schimbe? Ce e de făcut?" Aud această întrebare de cel puțin o sută de ori pe săptămână atunci când predau cursurile noastre. Aproape toată lumea pune aceeași întrebare: „Ce se întâmplă dacă oamenii apropiați mie nu-mi permit să mă dezvolt și chiar mă trag înapoi?"

Iată ce răspuns i-am dat femeii de la telefon și ceea ce le spun tuturor oamenilor care urmează cursurile noastre, lucru pe care vi-l sugerez și dumneavoastră:

În primul rând, nu vă obosiți să schimbați oamenii cu atitudine negativă. Nu aceasta este menirea dumneavoastră. Treaba dumneavoastră este să folosiți ceea ce ați învățat pentru a vă îmbunătăți atât viața, cât și pe dumneavoastră ca persoană. Fiți un model pentru ei, fiți plini de succes, fiți fericiți și, poate — subliniez *poate* — vor vedea și ei lumina (în dumneavoastră) și vor dori un pic din ea. Repet, energia este contagioasă. Întunericul este alungat de lumină. De fapt, oamenii trebuie să se străduiască din greu pentru a sta „întunecați" atunci când este lumină peste tot în jurul lor. Treaba dumneavoastră este aceea de a deveni cât mai bun. Dacă vă întreabă care este secretul dumneavoastră, spuneți-le.

În al doilea rând, gândiți-vă mereu la un alt principiu pe care îl predăm la „Antrenamentul vrăjitorului", un curs despre cum să vă manifestați dorințele păstrându-vă calmul, concentrarea și liniștea interioară. Acest principiu stabilește că „orice

lucru se întâmplă cu un motiv, iar acel motiv mă va susține". Într-adevăr, este mult mai greu să fii pozitiv și conștient în apropierea unor oameni pesimiști și în circumstanțe negative, dar aceasta este o provocare pentru dumneavoastră! Așa cum oțelul este călit prin foc, dacă vă puteți respecta convingerile în timp ce oamenii din jurul dumneavoastră sunt cuprinși de îndoieli și chiar de dezaprobare, vă veți dezvolta mai mult și mai repede.

De asemenea, amintiți-vă că „niciun lucru nu are alt înțeles decât acela pe care i-l dați dumneavoastră". În prima parte a acestei cărți am discutat despre identificarea cu unul dintre părinți sau chiar cu rebeliunea împotriva lor, în funcție de cum le-ați „încadrat" acțiunile. De acum înainte, doresc să exersați încadrarea negativismului altor persoane ca pe un mod de a vă reaminti cum să *nu* fiți. Cu cât ceilalți au o atitudine mai negativă, cu atât trebuie să vă amintiți cât de *urât* este acest mod de a fi. Nu vă sfătuiesc să le spuneți și lor aceasta. Doar faceți ceea ce v-am spus, fără a-i condamna pentru ceea ce sunt. Pentru că, dacă începeți să-i judecați, să-i criticați și să-i condamnați pentru ceea ce sunt, nu sunteți cu nimic mai buni decât ei.

Dacă lucrurile se înrăutățesc de tot, dacă nu le mai puteți manevra energia distructivă, dacă vă trag înapoi până la un punct de unde nu vă mai puteți dezvolta, s-ar putea să fiți nevoit să luați câteva decizii curajoase privind propria persoană și modul în care doriți să vă trăiți restul vieții. Nu vă sugerez să faceți nimic pripit, dar eu unul nu aș putea trăi niciodată cu o persoană negativistă care și-ar bate joc de dorința mea de a învăța și de a mă dezvolta, indiferent de domeniu: spiritual, personal sau financiar. Nu mi-aș putea face așa ceva pentru că mă respect pe mine însumi, îmi respect viața și merit să fiu cât se poate de fericit și plin de succes. Îmi imaginez că dacă există peste 6,3 miliarde de oameni în lume, nu trebuie să stau în spatele unui ratat. Ori se mobilizează celălalt, ori plec eu!

Repet, energia este contagioasă: fie *influențați* oamenii, fie *afectați* oamenii. Adevărul este valabil și în sens invers: oamenii vă pot influența sau vă pot afecta. Permiteți-mi să vă întreb ceva: ați îmbrățișa și ați ține în brațe pe cineva despre care știți că are o formă severă de pojar? Cei mai mulți oameni ar răspunde: „Nici gând, nu vreau să fac pojar." Ei bine, eu cred că gândirea negativă este ca un *pojar al minții*. În loc de mâncărimi, aveți mușcături; în loc de scărpinat, primiți o ciomăgeală și în loc de iritație aveți parte de frustrare. Ce ziceți, chiar doriți să fiți în preajma unor asemenea oameni?

Sunt sigur că știți zicala: „Cine se aseamănă se-adună." Știați că majoritatea oamenilor câștigă în jur de 20% din venitul mediu al celor mai apropiați prieteni? De aceea ar fi bine să aveți grijă cu cine vă asociați și să alegeți atent persoanele cu care vă petreceți timpul.

Din proprie experiență, bogații nu se duc la club doar să joace golf; ei se adună pentru a se întâlni cu alți oameni bogați și cu succes. Mai este o zicală care spune că „nu contează ce cunoști, contează pe *cine* cunoști". Din punctul meu de vedere, ar trebui să înregistrați asta. Pe scurt, „dacă doriți să zburați cu vulturii, nu înotați cu rațele!" Eu îmi fac un scop din a mă întâlni cu oameni pozitivi, cu succes și, la fel de important, mă feresc de cei cu atitudine negativă.

De asemenea, îmi propun să mă îndepărtez de situațiile toxice. Nu văd niciun motiv pentru care m-aș infecta cu energie otrăvitoare. Printre aceste situații aș preciza cearta, bârfa și înjunghierea pe la spate. Aș mai adăuga privitul la emisiunile de televiziune „fără sens", doar dacă nu le folosiți ca pe un mijloc de relaxare și nu ca pe principala formă de divertisment. De obicei, când mă uit la televizor, urmăresc emisiunile sportive. În primul rând, îmi place să-i urmăresc pe cei care au ajuns maeștri, indiferent de domeniu, în acest caz, indiferent de sportul pe care-l practică; în al doilea rând, pentru că îmi place să urmăresc interviurile de după încheierea jocului. Îmi place să ascult modul de gândire al campionilor și, din punctul meu de vedere, oricine a ajuns în prima divizie din orice sport este un campion. Orice atlet ajuns la acest nivel a depășit zeci de mii de alți jucători, ceea ce, din punctul meu de vedere,

îl transformă într-un adevărat fenomen. Îmi place să le urmăresc atitudinea de câștigător: „A fost un mare efort din partea întregii echipe. Am jucat bine, dar mai avem de adus îmbunătățiri. Asta ne arată că e, într-adevăr, nevoie de antrenament susținut." De asemenea, îmi place să le ascult atitudinea atunci când au pierdut: „Este doar un meci. Vom reveni; vom uita de această înfrângere și ne vom concentra asupra următorului meci. Vom vedea cum ne putem îmbunătăți performanțele și vom face tot ceea ce trebuie pentru a câștiga."

În timpul Jocurilor Olimpice din 2004, canadianca Perdita Felicien, campioană mondială la cursa de 100 de metri garduri, era de departe favorită pentru medalia de aur. La cursa finală, s-a împiedicat de primul obstacol și a căzut. Nu a mai putut să termine cursa. Era extrem de supărată și avea lacrimi în ochi, în timp ce stătea pe pistă confuză. În ultimii patru ani se pregătise pentru această cursă șase ore pe zi, în fiecare zi. În dimineața următoare, i-am văzut conferința de presă. Aș dori s-o fi înregistrat. A fost incredibil când i-am ascultat punctul de vedere. A spus ceva de genul: „Nu știu din ce cauză s-a întâmplat, dar s-a întâmplat și intenționez să țin cont de asta. În următorii patru ani mă voi concentra și mai tare și voi munci chiar mai mult. Cine știe ce s-ar fi întâmplat dacă aș fi câștigat? Poate că nu aș mai fi fost motivată. Ceea ce știu este că acum sunt mai hotărâtă decât am fost vreodată. Mă voi întoarce cu și mai multă forță." Am rămas cu gura căscată. Puteți învăța multe ascultându-i pe campioni.

Bogații își petrec timpul în jurul învingătorilor. Săracii își pierd timpul în jurul învinșilor. De ce? Este vorba de confort. Bogații se simt confortabil printre alți oameni plini de succes. Se simt demni de a fi în apropierea lor. Săracii nu se simt bine printre oamenii cu mult succes. Fie se tem că vor fi respinși, fie sunt înspăimântați că locul lor nu este printre aceștia. Pentru a se proteja, ego-ul lor recurge la judecăți și critică.

Dacă doriți să vă îmbogățiți, trebuie să vă modificați tiparul interior în scopul de a crede cu adevărat că fiecare bucățică din dumneavoastră este la fel de bună ca a oricărui milionar sau miliardar. La seminariile mele sunt șocat când oamenii vin la mine și mă întreabă dacă pot să mă atingă. Aceștia îmi spun: „Nu am atins niciodată un multimilionar." De obicei sunt politicos și zâmbesc, dar în capul meu spun: „Faceți-vă și voi o viață, pentru numele lui Dumnezeu! Nu sunt cu nimic mai bun sau diferit față de voi, iar dacă nu începeți să învățați asta acum, veți fi faliți toată viața!"

Prieteni, nu este vorba despre „a atinge" milionari, ci despre luarea deciziei că sunteți la fel de buni sau merituoși ca ei și, în consecință, veți acționa ca și ei. Iată care este cel mai bun sfat: dacă, într-adevăr, doriți să atingeți un milionar, deveniți unul!

Sper că ați înțeles ideea. În loc să-i luați în zeflemea pe cei bogați, mai bine luați-i ca model. În loc să evitați oamenii bogați, încercați să-i cunoașteți. În loc să spuneți: „Vai, ce deosebiți sunt!" mai bine spuneți: „Dacă ei pot, atunci pot și eu." În cele din urmă, dacă doriți să atingeți un milionar, veți fi capabil să vă atingeți chiar pe dumneavoastră!

DECLARAȚIE: Puneți-vă mâna pe inimă și spuneți...

„Am ca exemplu oameni bogați și de succes!"

„Mă înconjor de oameni bogați și plini de succes!"

„Dacă ei reușesc, atunci și eu reușesc!"

Atingeți-vă capul și spuneți...

„Am o minte de milionar!"

ACȚIUNI ALE MINȚII DE MILIONAR

1. Duceți-vă la o bibliotecă, o librărie sau navigați pe Internet și citiți biografia unui om care este sau a fost extrem de bogat și plin de succes. Câteva exemple bune sunt: Andrew Carnegie, John D. Rockefeller, Mary Kay, Donald Trump, Warren Buffett, Jack Welch, Bill Gates și Ted Turner. Folosiți-le poveștile drept surse de inspirație, pentru

învățarea unor strategii de succes specifice și, mai mult decât atât, pentru a le copia tiparul mental.
2. Pătrundeți într-un club de elită, cum ar fi cluburile de tenis, de golf, într-un centru de sănătate sau într-unul de afaceri. Amestecați-vă printre oameni bogați, într-un mediu prosper. Sau dacă nu vă puteți permite sub nicio formă să vă alăturați unui club de elită, luați-vă cafeaua sau ceaiul în cel mai luxos hotel din oraș. Obișnuiți-vă cu această atmosferă și priviți patronii, observând că nu sunt prin nimic diferiți de dumneavoastră.
3. Identificați o situație sau o persoană care vă trage înapoi. Îndepărtați-vă de această situație sau asociere. Dacă este un membru al familiei, încercați să petreceți mai puțin timp împreună.
4. Nu vă mai uitați la emisiuni de slabă calitate și țineți-vă departe de veștile proaste.

AL OPTULEA DOSAR AL PROSPERITĂȚII

Oamenii bogați își promovează munca și propria persoană. Săracii au o gândire negativă despre promovare și vânzare.

Compania mea, Peak Potentials Training, oferă mai mult de o duzină de programe. În timpul primului seminar, de obicei Millionaire Mind Intensive, menționăm pe scurt câteva dintre celelalte cursuri și apoi le oferim participanților bonusuri și lecții parțiale dacă se înscriu la alte cursuri în timp ce urmează seminarul inițial.

Cei mai mulți oameni sunt încântați. Le face plăcere să audă despre ce tratează celelalte cursuri și să beneficieze de prețurile speciale. Cu toate acestea, unii nu sunt încântați. Le repugnă orice fel de promovare, indiferent de modul în care pot beneficia de ea. Dacă, într-un mod sau altul, acest lucru vă caracterizează și pe dumneavoastră este important de reținut.

Respingerea promoțiilor este unul dintre cele mai importante obstacole către succes. De obicei, persoanele care au o problemă cu vânzarea sau promoția sunt sărace. Este evident. Cum să puteți realiza un venit mare în propria afacere sau ca reprezentant al unei companii dacă nu sunteți dispuși să informați publicul că existați, că produsul sau serviciul dumneavoastră este disponibil? Chiar dacă sunteți doar angajați, în cazul în care nu sunteți dispuși să vă promovați calitățile veți fi depășiți în ierarhia firmei de o persoană care este dispusă să se promoveze.

În general, oamenii au probleme cu vânzările sau promoția din câteva motive. Este posibil să recunoașteți unul sau mai multe dintre următoarele motive.

În primul rând, se poate să fi avut în trecut o experiență neplăcută cu persoane care făceau o activitate neadecvată de promovare. Poate că încercau să vă vândă ceva în mod agresiv. Poate că v-au deranjat într-un moment nepotrivit. Poate că nu au luat în considerare niciun refuz. Indiferent de motiv, este important să recunoașteți că această experiență a avut loc în trecut și că ceea ce s-a petrecut atunci s-ar putea să nu vă ajute în prezent.

În al doilea rând, se poate să fi avut o experiență descurajantă atunci când ați încercat să vindeți ceva unei persoane care v-a respins categoric. În acest caz, dezgustul față de promoție este, în principal, o proiecție a propriei temeri de eșec și respingere. Din nou, este foarte important să recunoașteți că trecutul nu este întotdeauna egal cu viitorul.

În al treilea rând, problema poate proveni din programarea părintească realizată în trecut. Multora dintre noi li s-a spus în copilărie că este nepoliticos să-ți „trâmbițezi meritele". Dar, în lumea reală, când este vorba de afaceri și succes, dacă nu vă susțineți meritele, vă garantez că nimeni nu o va face. Bogații sunt dispuși să-și etaleze virtuțile și valoarea în fața oricărei persoane care îi va asculta și cu care speră să facă afaceri.

În cele din urmă, unii oameni au impresia că sunt deasupra promoțiilor. Eu numesc această situație „sindromul mare-și-tare", cunoscut și drept atitudinea „Nu-i așa că sunt

deosebit?“ Cei care suferă de acest sindrom au impresia că, dacă oamenii doresc ceea ce au ei, vor fi nevoiți să-i găsească. Este sigur că oamenii care au acest sentiment sunt fie faliți, fie vor fi în curând. Ei pot spera că toată lumea va scotoci pământul în căutarea lor, dar adevărul este că piața este plină de produse și servicii și, chiar dacă ale lor ar putea fi cele mai bune, nimeni nu o va ști, pentru că ei își țin nasul prea sus pentru a o spune cuiva.

Probabil că ați auzit zicala „Construiește o cursă de șoareci mai bună și lumea va face cărare la ușa ta.“ Ei bine, aceasta este adevărată numai dacă adăugați șase cuvinte: „dacă oamenii știu despre acest lucru“.

Aproape întotdeauna bogații sunt niște promotori excelenți. Ei pot și sunt dispuși să-și promoveze produsele, serviciile și ideile cu pasiune și entuziasm. În plus, au talentul de a-și ambala aceste valori într-un mod extrem de atrăgător. Dacă dumneavoastră credeți că acest lucru este greșit, haideți să interzicem machiajul femeilor și să renunțăm la costumele bărbaților. Toate acestea nu sunt altceva decât „ambalaje“.

Robert Kiyosaki, autorul unui bestseller pe care îl recomand cu căldură, *Tată bogat, tată sărac**, subliniază faptul că orice afacere, inclusiv scrierea cărților, depinde de vânzări. El observă că este recunoscut ca fiind cel mai bine *vândut* autor și nu drept cel mai bun *scriitor*. Primul este mult mai bine plătit decât celălalt.

De obicei, oamenii bogați sunt conducători, iar marii conducători sunt și buni promotori. Pentru a fi lider, se presupune că trebuie să ai adepți și suporteri, ceea ce înseamnă că trebuie să te pricepi la vânzări, la inspirarea și motivarea oamenilor pentru a-ți adopta viziunea. Chiar președintele Statelor Unite ale Americii trebuie să-și „vândă“ în permanență ideile cetățenilor, Congresului și chiar propriului partid, în scopul de a le pune în practică. Și înainte de toate acestea, dacă nu s-ar fi „vândut“, în primul rând, *pe sine*, nu ar fi fost ales niciodată.

---

* Carte apărută la Curtea Veche Publishing, 2000 (*n. t.*).

Pe scurt, orice lider care nu poate sau nu vrea să facă o activitate de promovare nu va conduce pentru un timp îndelungat, fie că este vorba de politică, afaceri, sport sau chiar ca părinte. Insist asupra acestui lucru pentru că *liderii câștigă mult mai mulți bani decât subalternii.*

PRINCIPIU AL PROSPERITĂȚII:

Liderii câștigă mult mai mulți bani decât subalternii!

În acest moment problema nu este dacă vă place sau nu să faceți promovare, ci *motivul* pentru care faceți o promoție. Acesta rezultă din convingerile dumneavoastră. Credeți cu adevărat în propria valoare? Credeți cu adevărat în produsul sau în serviciul pe care îl oferiți? Credeți cu adevărat că lucrul pe care-l aveți va fi util oricărei persoane căreia îl promovați?

Dacă dumneavoastră credeți în propria valoare, de ce aveți impresia că ascunderea ei față de cei care ar avea nevoie de ea ar fi o atitudine adecvată? Să presupunem că dețineți un tratament pentru artrită și întâlniți pe cineva care suferă și are dureri din cauza aceste boli. Ați ascunde remediul față de această persoană? Ați aștepta ca persoana respectivă să vă ghicească gândurile sau să ghicească faptul că aveți un produs care i-ar putea fi folositor? Ce părere ați avea despre cineva care nu ar da o șansă unei persoane suferinde pentru că este prea timidă, pentru că se teme sau pentru că nu se coboară la nivelul promovării?

Și mai frecvent se întâmplă ca persoanele care au probleme cu promovarea să nu creadă cu adevărat în produsul lor sau să nu creadă cu tărie în propria persoană. În consecință, le vine greu să-și imagineze că alți oameni cred suficient de mult în valoarea lor, astfel încât să o poată împărtăși oricui le iese în cale și în orice mod posibil.

Dacă dumneavoastră credeți că ceea ce aveți de oferit poate ajuta cu adevărat oamenii, este de datoria dumneavoastră să

aduceți acest lucru la cunoștința cât mai multor persoane. În acest fel, nu numai că ajutați oamenii, dar vă și îmbogățiți!

DECLARAȚIE: Puneți-vă mâna pe inimă și spuneți...

„Îmi promovez valoarea în fața celorlalți cu pasiune și entuziasm."

Atingeți-vă capul și spuneți...

„Am o minte de milionar!"

ACȚIUNI ALE MINȚII DE MILIONAR

1. Acordați note de la 1 la 10 produsului pe care îl oferiți (sau pe care plănuiți să-l oferiți), în funcție de cât de mult credeți în valoarea lui (1 este cel mai puțin, 10 este cel mai mult). Dacă rezultatul notării este între 7 și 9, revizuiți-vă produsul sau serviciul pentru a-i crește valoarea. Dacă rezultatul este mai mic de 7, nu mai oferiți acest produs sau serviciu și începeți să promovați ceva în care credeți cu adevărat.
2. Citiți cărți, ascultați casete și CD-uri și urmați cursuri de marketing și vânzări. Deveniți expert în ambele domenii până în măsura în care vă puteți promova valoarea cu succes și fără a face concesii.

AL NOUĂLEA DOSAR AL PROSPERITĂȚII

Oamenii bogați își depășesc problemele.
Oamenii săraci evită problemele.

Cum am spus mai devreme, a te îmbogăți nu este la fel de ușor ca o plimbare prin parc. Este o călătorie plină de suișuri și coborâșuri, întoarceri și obstacole. Drumul către avere este plin de capcane și pericole, acesta fiind motivul pentru care majoritatea oamenilor nu îl urmează. Nu doresc hărțuiala, durerile de cap și responsabilitățile. Pe scurt, nu-și doresc probleme.

Aici este una dintre cele mai mari diferențe dintre bogați și săraci. Oamenii bogați, plini de succes, își depășesc problemele care li se ivesc, în timp ce oamenii săraci sunt depășiți de problemele lor.

Oamenii săraci ar face orice pentru a evita problemele. Ei văd provocarea și o iau la fugă. Ironia este că, în dorința lor de a se asigura că nu vor avea probleme, ei ajung la cea mai mare problemă din câte există... sunt săraci și nefericiți. Secretul succesului, prieteni, nu stă în încercarea de a evita, a scăpa sau a vă micșora problemele; secretul este să evoluați, să vă dezvoltați, astfel încât să depășiți orice problemă.

PRINCIPIU AL PROSPERITĂȚII:

Secretul succesului nu stă în încercarea de a evita, a scăpa sau a vă micșora problemele; secretul este să vă dezvoltați, astfel încât să depășiți orice problemă.

Pe o scară de la 1 la 10, unde 1 este valoarea minimă, imaginați-vă că dumneavoastră sunteți o persoană cu tărie de caracter și atitudine notate cu 2 și vă aflați în fața unei probleme de nivel 5. Cum pare această problemă: mare sau mică? Din perspectiva nivelului 2, o problemă cu o complexitate de nivel 5 ar părea o problemă *mare*.

Acum imaginați-vă că v-ați dezvoltat și ați ajuns o persoană situată la nivelul 8. În aceste condiții, aceeași problemă de nivel 5 ar fi o problemă mare sau mică? În mod misterios, aceeași situație este acum o problemă mică.

În sfârșit, imaginați-vă că v-ați străduit din greu și ați ajuns o persoană de nivelul 10. În asemenea condiții, aceeași problemă de nivelul 5 apare ca o problemă mare sau mică? Răspunsul este că nu mai aveți *nicio* problemă. În jurul ei nu este

nicio energie negativă. Este o situație normală, care trebuie rezolvată, cum ar fi spălatul pe dinți sau îmbrăcatul.

Rețineți că, indiferent dacă sunteți bogat sau sărac, dacă jucați la nivel înalt sau nu, problemele nu dispar de la sine. Atâta timp cât sunteți în viață, întotdeauna vor apărea așa-numitele obstacole și probleme. Permiteți-mi să rezum delicat această afirmație. Niciodată nu contează nivelul problemei — ceea ce contează este nivelul dumneavoastră!

Acest adevăr poate fi dureros, dar dacă sunteți pregătiți să vă mobilizați către următorul nivel al succesului, va fi nevoie să deveniți conștienți de ceea ce se întâmplă cu adevărat în viața dumneavoastră. Sunteți gata? Iată!

Dacă în viața dumneavoastră există o problemă mare, aceasta înseamnă doar că sunteți o persoană măruntă! Nu vă lăsați înșelați de aparențe. Lumea dumneavoastră exterioară este, în principal, o reflecție a celei interioare. Dacă doriți să faceți o schimbare permanentă, nu vă mai concentrați asupra nivelul problemelor dumneavoastră și începeți să vă focalizați atenția asupra nivelului dumneavoastră!

PRINCIPIU AL PROSPERITĂȚII:

Dacă aveți o problemă mare în față, aceasta înseamnă că sunteți o persoană măruntă.

La seminar, ofer participanților următoarea metodă pentru aducere aminte: de câte ori simțiți că aveți o problemă mare, arătați-vă cu degetul și strigați „Mititelu' de mine, mititelu' de mine, mititelu' de mine!" Aceasta vă va trezi rapid la realitate și vă va reorienta atenția acolo unde trebuie — asupra propriei persoane. Apoi, venind de la „supraeul" dumneavoastră (mai degrabă de la acesta decât de la eul victimă, bazat pe egocentrism), respirați adânc și luați decizia, chiar în acest moment, de a deveni o persoană mai importantă și de a nu mai permite

niciunei probleme sau obstacol să vă îndepărteze nici de succes, nici de fericire.

Cu cât sunt mai mari problemele pe care le puteți rezolva, cu atât poate fi mai mare afacerea pe care o puteți deține; cu cât puteți face față unei responsabilități mai mari, cu atât puteți coordona mai mulți colaboratori; cu cât puteți mulțumi mai mulți clienți, cu atât puteți manevra mai mulți bani și, în cele din urmă, puteți obține o avere mai mare.

Repet, averea dumneavoastră poate crește doar în măsura în care creșteți dumneavoastră. Obiectivul este de a vă dezvolta într-o măsură în care veți depăși oricare dintre problemele și obstacolele care vă apar în drumul spre bogăție și în cursul păstrării averii realizate.

Că veni vorba, *menținerea* averii reprezintă o cu totul altă poveste. Știați acest lucru? Eu nu. Am crezut că, odată ce te-ai îmbogățit, ai reușit! Dar ce surpriză urâtă am avut când mi-am pierdut primul milion de dolari aproape tot atât de repede pe cât mi-a luat ca să-l obțin. Acum, privind în urmă, înțeleg care a fost explicația. La acel moment, „cutia mea cu scule" nu era încă suficient de mare și de solidă pentru a menține averea pe care o realizasem. Repet, mulțumesc Domnului că am exersat principiile Millionaire Mind și am fost capabil să mă recondiționez! Nu numai că am refăcut acel milion, dar, datorită noului „tipar financiar", am făcut alte și alte milioane. Și ceea ce este mai important, nu numai că le păstrez, dar averea mea continuă să *crească* într-un ritm fenomenal!

Gândiți-vă că sunteți un container pentru bogăție. Ce se va întâmpla dacă acest recipient este mic, iar banii câștigați sunt mulți? Îi veți pierde. Containerul dumneavoastră va da pe dinafară și surplusul de bani se va revărsa peste tot. Pur și simplu, nu puteți avea mai mulți bani decât încap în container. Prin urmare, trebuie să vă dezvoltați pentru a deveni un container mare, astfel încât nu numai să puteți *reține* mai mulți bani, dar și să *atrageți* o avere mai mare. Universul detestă vidul, iar dacă dumneavoastră aveți un recipient pentru bani prea mare, el se va grăbi să umple acel spațiu.

Unul dintre motivele pentru care oamenii bogați își depășesc problemele se referă la ceea ce am discutat mai devreme. Ei nu se concentrează pe problemă, ci își îndreaptă atenția asupra țintei. Repet, în general, mintea se focalizează la un moment dat asupra unui singur lucru. Aceasta înseamnă că fie vă plângeți din cauza problemelor, fie lucrați pentru a le soluționa. Oamenii bogați și plini de succes se concentrează asupra soluțiilor, își cheltuie energia și timpul realizând strategii, planificând răspunsuri pentru provocările care apar și realizând sisteme care împiedică apariția problemelor.

Oamenii săraci și lipsiți de succes sunt orientați asupra problemelor. Ei își cheltuie energia și timpul plângându-se și învinovățind pe alții; adesea vin cu o soluție care doar ameliorează problema, ca să nu mai spunem că nu se asigură de faptul că nu va mai reapărea.

Bogații nu se retrag din fața problemelor, nu le evită și nu se plâng de ele. Ei sunt niște războinici pe câmpul de luptă al finanțelor. Definiția pe care o folosim pentru un războinic în cadrul „Taberei de Antrenare a Războinicului Iluminat“ este „cel care se cucerește pe sine“.

În concluzie, dacă deveniți un maestru în manevrarea oricăror probleme și în depășirea oricăror obstacole, ce vă mai poate opri în obținerea succesului? Răspunsul este: *nimic*! Și dacă nu vă mai poate opri nimic, înseamnă că ați devenit *de neoprit*. Dacă deveniți de neoprit, care sunt șansele pe care le aveți în viață? Răspunsul este: *toate* șansele. Dacă sunteți de neoprit, totul și orice vă este la îndemână. Pur și simplu, alegeți și este al dumneavoastră! Ce părere aveți despre o asemenea libertate?

DECLARAȚIE: Puneți-vă mâna pe inimă și spuneți...

„Sunt mai important decât orice problemă.“

„Pot face față oricărei probleme.“

Atingeți-vă capul și spuneți...

„Am o minte de milionar.“

ACȚIUNI ALE MINȚII DE MILIONAR

1. De câte ori vă simțiți supărat din cauza unor probleme „mari“, arătați către propria persoană spunând: „Mititelu' de mine, mititelu' de mine, mititelu' de mine.“ Apoi respirați adânc și spuneți: „Pot face față acestui lucru. Sunt mai important decât orice problemă.“
2. Descrieți pe hârtie o problemă pe care o aveți în viață. Apoi enumerați zece acțiuni specifice la care puteți recurge pentru rezolvarea sau cel puțin ameliorarea acestei situații. Aceasta vă va reorienta de la gândirea axată pe problemă către gândirea axată pe soluționarea ei. În primul rând, este posibil să vă rezolvați problema. În al doilea rând, vă veți simți mult mai bine.

AL ZECELEA DOSAR AL PROSPERITĂȚII

Bogații primesc cu ușurință.
Săracii primesc cu dificultate.

Dacă ar trebui să alegem care este principalul motiv pentru care oamenii nu-și ating întregul potențial financiar, aș numi faptul că majoritatea oamenilor nu sunt buni „primitori“. Aceștia pot să dăruiască cu ușurință sau cu dificultate, dar în mod categoric primesc cu greutate. Și din cauza faptului că nu primesc cu ușurință, atunci nu primesc nimic!

Există câteva motive pentru care oamenii sunt puși în încurcătură atunci când primesc ceva. În primul rând, mulți oameni simt că nu sunt demni sau merituoși. Acest sindrom se răspândește rapid în societatea noastră. Îmi vine să cred că acest sentiment — de a nu fi destul de buni — le curge prin vene unui număr de peste 90% dintre indivizi.

De unde vine acest sentiment de inferioritate? Ca de obicei — din condiționarea noastră. Pentru cei mai mulți dintre noi provine din faptul că auzim rostindu-se de douăzeci de ori „nu“ pentru fiecare „da“, auzim de zece ori „greșești“ pentru un

„ai dreptate" și de cinci ori „ești fraier" pentru un „ești extraordinar".

Chiar dacă părinții sau profesorii au fost incredibil de încurajatori, mulți dintre noi sfârșesc prin a simți că nu sunt capabili să se ridice în orice moment la nivelul așteptărilor și laudelor. Din nou, nu suntem suficient de buni.

În plus, în viața multora dintre noi a fost prezentă pedeapsa. Pur și simplu, această regulă nescrisă stabilește că dacă faci ceva greșit vei fi sau ar trebui să fii pedepsit. Unii dintre noi erau pedepsiți de către părinți, alții de către profesori... iar alții, mai ales în anumite cercuri religioase, erau amenințați cu pedeapsa pedepselor, interzicerea intrării în paradis.

Bineînțeles, totul ar trebui să fie în regulă odată ce ajungem adulți. Corect? Ba deloc. Pentru cei mai mulți oameni condiționarea pedepsei este atât de adânc înrădăcinată, încât se autopedepsesc în mod inconștient, atunci când nu mai este în apropiere cineva care să-i pedepsească. Se poate ca în copilărie pedeapsa să fi îmbrăcat următoarea formă. „Pentru că nu ai fost cuminte nu o să primești bomboane." Cu toate acestea, în prezent poate lua forma: „Ai fost rău, așa că nu ai bani." Aceasta explică de ce unii oameni își limitează câștigurile și de ce alți oameni își vor sabota inconștient propriul succes.

Nu este de mirare că oamenii au greutăți atunci când este vorba de a primi. Este suficientă o greșeală măruntă și sunteți condamnați să purtați asupra dumneavoastră povara sărăciei și a nefericirii pentru tot restul vieții. „Cam dur", spuneți? De când a devenit mintea logică sau miloasă? Repet, mintea condiționată este un dosar în care se află programarea din trecut, înțelesuri prefabricate și povești despre drame și dezastre. „A avea logică" nu este principala ei trăsătură.

La seminariile mele predau ceva ce ar putea să vă facă să vă simțiți mai bine. În cele din urmă, nu contează dacă meritați sau nu, puteți fi bogați indiferent de situație. Mulți dintre cei bogați nu se simt complet merituoși. De fapt, aceasta este una dintre motivațiile principale pentru care oamenii se îmbogățesc... pentru a-și demonstra lor înșile și celorlalți că pot să facă acest

lucru și că sunt valoroși. Ideea că stima de sine este necesară pentru stabilirea unei valori nete este doar atât, o idee, dar care nu are prea multă valoare în lumea reală. După cum am spus și mai devreme, a vă îmbogăți doar pentru a demonstra ceva nu vă va face cel mai fericit om din lume, astfel încât este mai bine dacă faceți avere din alte motive. Dar cel mai important este să înțelegeți că sentimentul de inferioritate nu vă va împiedica să vă îmbogățiți; din punct de vedere strict financiar, acest sentiment de inferioritate poate fi o resursă motivațională.

Acestea fiind zise, doresc să vă împărtășesc ceva, tare și clar. Acesta ar putea fi de departe unul dintre cele mai importante momente din viața dumneavoastră. Sunteți gata? Ascultați!

Recunoașteți că nu contează dacă sunteți sau nu merituoși. Repet, nimic nu are alt sens decât cel pe care îl dăm noi lucrurilor. Nu știu care este situația în cazul dumneavoastră, dar eu nu am auzit niciodată de cineva care să fi primit o etichetare la naștere. Vi-l puteți imagina pe Dumnezeu însemnând fruntea fiecărei persoane pe măsură ce se naște? „Merituos... nemerituos... merituos... merituos... nemerituos. Câh... categoric nemerituos." Iertați-mă, dar nu cred că merge așa. Nu vine nimeni să vă eticheteze „merituos" sau „nemerituos". Dumneavoastră o faceți. Dumneavoastră hotărâți. Dumneavoastră decideți. Pur și simplu este vorba de punctul dumneavoastră de vedere. Sunteți merituoși numai dacă spuneți dumneavoastră că sunteți. Dar dacă spuneți că nu sunteți merituoși, atunci nu sunteți. Indiferent de situație, vă veți trăi propria poveste. Este atât de important, încât am s-o repet: vă veți trăi propria poveste. Este foarte simplu.

PRINCIPIU AL PROSPERITĂȚII:

Sunteți merituoși numai dacă spuneți dumneavoastră că sunteți. Dacă spuneți că nu sunteți merituoși, atunci nu sunteți.

Atunci de ce își fac oamenii așa ceva? De ce ar inventa o asemenea poveste, cum că nu ar fi merituoși? Este vorba de natura minții umane, acea parte protectoare din noi care caută întotdeauna ceea ce nu merge așa cum ar trebui. Ați observat vreodată că veverițele nu-și fac niciodată griji pentru asemenea lucruri? Vă imaginați o veveriță spunându-și: „Nu am de gând să adun multe nuci anul acesta ca să mă pregătesc pentru iarnă, deoarece nu merit"? Mă îndoiesc, pentru că aceste creaturi nu prea inteligente nu și-ar face niciodată așa ceva. Doar cele mai evoluate ființe de pe planetă, oamenii, au abilitatea de a se autolimita în acest mod.

Obișnuiesc să spun: „Dacă un stejar de 30 de metri ar avea mintea unui om, ar crește până la 3 metri!" În consecință, iată ce vă sugerez: de vreme ce este mult mai ușor să vă modificați povestea decât să vă schimbați meritele, trebuie să schimbați povestea. Este mult mai rapid și mai ieftin. Pur și simplu, inventați o poveste nouă, mult mai încurajatoare, și trăiți-o.

„Vai, dar n-aș putea face așa ceva", spuneți dumneavoastră. „Nu sunt calificat să decid dacă sunt demn. Asta trebuie să o stabilească altcineva." Îmi pare rău, vă spun, această idee nu este corectă; asta ca să nu spun: „Terminați cu prostiile!" Indiferent ce ar fi spus vreodată cineva, acea idee nu ar avea niciun efect dacă nu ați preluat-o și nu ați crede-o, iar acest lucru nu-l puteți realiza decât dumneavoastră. Pentru a vă simți un pic mai bine, haideți să jucăm un joc prin care voi face pentru dumneavoastră ceea ce facem pentru miile de participanți la Millionaire Mind Intensive Seminar: vă voi binecuvânta.

PRINCIPIU AL PROSPERITĂȚII:

„Dacă un stejar de 30 de metri ar avea mintea unui om, ar crește doar până la 3 metri!"

T. Harv Eker

Este vorba de o ceremonie specială, astfel încât vă rog să îndepărtați tot ceea ce v-ar putea distrage atenția. Nu mai ronțăiți, nu mai vorbiți la telefon, nu mai faceți altceva, indiferent despre ce ar fi vorba. Dacă doriți, bărbații se pot schimba la costum și cravată, deși un smoching ar fi mai potrivit. Pentru femei ar fi perfectă o rochie de seară elegantă și pantofi cu tocuri. Iar dacă nu aveți ceva destul de elegant sau nou, categoric aceasta ar fi ocazia ideală să mergeți să vă cumpărați o haină nou-nouță, preferabil de marcă.

Dacă sunteți gata cu toții, haideți să începem. Vă rog să puneți un genunchi jos și să vă aplecați capul în semn de omagiu. Gata. „PRIN PUTEREA CU CARE AM FOST ÎNVESTIT, VA DECLAR «MERITUOȘI» DE ACUM ÎNAINTE, PENTRU TOTDEAUNA!"

Este în regulă, am terminat. Acum vă puteți ridica și vă puteți înălța capul pentru că sunteți, în sfârșit, merituoși. Vă dau un sfat înțelept: încetați să vă etichetați în „merituos" și „nemerituos" și începeți să acționați pentru a deveni bogați!

Cel de-al doilea motiv important pentru care oamenii au probleme atunci când primesc ceva este faptul că au fost crescuți cu proverbul: „Este mai bine să dăruiești decât să primești." Permiteți-mi să mă exprim cât mai elegant posibil: „Ce *șarlatanie*!" Acest enunț este mizerabil și, în cazul în care nu ați observat, este răspândit de obicei de persoane și grupuri care doresc ca dumneavoastră să dați, iar ei să primească.

Tot acest concept este ridicol. Ce este mai bun: fierbinte sau rece, mic sau mare, stânga sau dreapta, înăuntru sau afară? Dăruitul și primitul sunt cele două fațete ale aceleiași monede. Pur și simplu, indiferent cine a decis că este mai bine să dați decât să primiți a fost „afon" la matematică. Pentru orice persoană care dăruiește trebuie existe să o persoană care primește, iar pentru orice persoană care primește trebuie să existe o persoană care dăruiește.

PRINCIPIU AL PROSPERITĂȚII:

Pentru orice persoană care dăruiește trebuie să existe o persoană care primește, iar pentru orice persoană care primește trebuie să existe o persoană care dăruiește.

Gândiți-vă! Cum puteți dărui dacă nu există nimic sau nimeni care să primească? Pentru a funcționa, ambele fațete ale momentului trebuie să fie într-un echilibru perfect una față de cealaltă, jumătate-jumătate. Și, de vreme ce dăruitul și primitul trebuie să se egaleze unul pe celălalt, trebuie să fie, de asemenea, egale ca importanță.

Pe de altă parte, cum vă simțiți când dăruiți? Cei mai mulți dintre noi ar fi de acord că dăruitul te face să te simți minunat și împlinit. Dimpotrivă, cum vă simțiți atunci când doriți să dăruiți, iar cealaltă persoană nu este dispusă să primească? Cei mai mulți dintre noi ar fi de acord că se simt îngrozitor. Astfel că trebuie să știți: *dacă nu sunteți dispuși să primiți, atunci îi întristați pe cei care doresc să vă dăruiască.*

De fapt, dumneavoastră le refuzați bucuria și plăcerea care derivă din acțiunea de a dărui: în loc de asta, ei se simt jalnic. De ce? Repet: totul este energie; atunci când doriți să dăruiți și nu o puteți face, acea energie nu poate fi exprimată și se acumulează în dumneavoastră. Această energie „acumulată" se transformă apoi în emoții negative.

Pentru a înrăutăți lucrurile, atunci când nu sunteți complet dispuși să primiți, antrenați universul să nu vă mai dăruiască! Este simplu: dacă nu sunteți dispuși să vă primiți partea, aceasta se va duce la altcineva, care este disponibil. Iată unul dintre motivele pentru care bogații devin mai bogați, iar săracii devin mai săraci. Nu pentru că bogații sunt mai merituoși, ci pentru că ei sunt mai dispuși să primească, în timp ce majoritatea oamenilor săraci nu sunt.

Am învățat destul de bine această lecție în timp ce făceam camping în pădure. În timpul pregătirilor pentru o staționare de două zile am realizat un fel de adăpost cu acoperiș în pantă. Acest lucru presupune legarea de un copac a părții superioare a unei folii impermeabile și atașarea fermă a capătului de jos la pământ, pentru a realiza un acoperiș cu un unghi de patruzeci și cinci de grade, sub care să se poată dormi. Slavă Domnului că am pregătit acest „miniapartament", pentru că a plouat toată noaptea. Când am ieșit din adăpost în acea dimineață, am observat cât de uscat eram eu și tot ceea ce mai era sub prelată. Cu toate acestea, nu m-am putut abține să nu observ băltoaca adâncă ce se adunase la baza prelatei. Dintr-odată, am auzit o voce interioară spunându-mi: „Natura este foarte îmbelșugată, dar nu face discriminări. Atunci când cade, ploaia trebuie să meargă undeva. Dacă într-o parte este uscat, o altă parte va fi de două ori mai udă." În timp ce stăteam lângă băltoacă mi-am dat seama că banii se ghidează după același principiu. Există o abundență de bani, miliarde de dolari plutesc în jur, se găsesc din belșug și trebuie să ajungă undeva. Iată care este morala: dacă cineva nu este dispus să-și primească partea, aceasta trebuie să meargă la altcineva, care este dispus să primească. Ploii nu-i pasă cine are parte de ea și nici banilor.

Când ajungem la acest punct, în seminarul Millionaire Mind îi învăț pe oameni o rugăciune specială pe care am creat-o după ce am trăit experiența mea de sub prelată. Bineînțeles că este cam stângace, dar morala este evidentă. Sună cam așa: „Univers, dacă pregătești ceva bun pentru o persoană care nu este dispusă să primească, trimite-mi mie! Sunt deschis și dispus să primesc toate binecuvântările tale. Mulțumesc." Întreaga audiență repetă această rugă împreună cu mine și ajunge în delir! Oamenii sunt încântați pentru că te simți uimitor atunci când ești complet dispus să primești și te simți minunat pentru că este complet natural să faci acest lucru. Orice ați găsi de spus împotriva acestui lucru este, repet, doar o „poveste" care nu vă ajută nici pe dumneavoastră, nici pe oricine altcineva. Lăsați-vă povestea să dispară și permiteți banilor să apară.

Oamenii bogați muncesc din greu și cred că este perfect acceptabil să fie bine recompensați pentru eforturile și valoarea

pe care o creează. Săracii muncesc din greu, dar, din cauza sentimentului de inferioritate, ei cred că nu se cuvine să fie bine recompensați pentru eforturile lor și pentru valoarea pe care o produc. Această convingere îi transformă în victimele perfecte și, bineînțeles, nu poți fi o „bună“ victimă dacă ești bine recompensat.

Mulți săraci chiar cred că sunt oameni mai buni pentru că sunt săraci. Într-un fel, ei cred că sunt mai buni sau mai pioși. Prostii! Săracii au un singur lucru, sărăcia. La cursurile mele a participat un domn care a venit la mine cu ochii înlăcrimați. A spus: „Chiar nu văd cum aș putea să mă simt bine când am mulți bani în timp ce alții au atât de puțini.“ I-am pus câteva întâmplări simple: „Cu ce ajutați săracii dacă sunteți unul dintre ei? Pe cine ajutați dacă sunteți falit? Nu sunteți doar o altă gură de hrănit? Nu ar fi mai folositor pentru dumneavoastră să faceți mai întâi avere și apoi să fiți capabil să ajutați cu adevărat pe alții, dintr-o poziție de putere?“

S-a oprit din plâns și a spus: „Am înțeles, pentru prima oară am înțeles. Nu-mi vine să cred la ce prostii mă gândeam. Harv, cred că a venit și pentru mine timpul să mă îmbogățesc și, în timp, să-i ajut pe alții. Mulțumesc.“ S-a întors la locul lui fiind un alt om. De curând am primit un e-mail de la el în care îmi spunea că acum câștigă de zece ori mai mult decât înainte și că se simte minunat. Mai mult decât atât, spune el, se simte extraordinar pentru că este capabil să-și ajute familia și pe unii dintre prietenii care încă se mai zbat în lipsuri.

Aceasta mă aduce la un punct important: dacă aveți mijloacele prin care puteți câștiga mulți bani, folosiți-le. De ce? Deoarece adevărul este că suntem extrem de norocoși să trăim în această societate, în care practic fiecare persoană este bogată în comparație cu oamenii din multe alte părți ale globului. Pur și simplu, unii oameni nu au niciodată ocazia de a avea mulți bani. Dacă faceți parte dintre norocoșii care au această oportunitate, și oricare dintre dumneavoastră ar putea citi o carte asemănătoare cu aceasta, atunci folosiți aceste mijloace pentru tot ceea ce merită.

Deveniți bogați cu adevărat și apoi ajutați oamenii care nu au ocazia pe care ați avut-o dumneavoastră. Pentru mine, asta are mult mai mult sens decât a fi sărac și a nu ajuta pe nimeni.

Bineînțeles, sunt oameni care vor zice: „Banii mă vor schimba. Dacă mă îmbogățesc, mă pot transforma într-un fel de ticălos lacom.“ În primul rând, singurii oameni care spun așa ceva sunt cei săraci. Este doar o altă motivație a eșecului lor și provine dintr-una din multele buruieni care cresc în grădina lor financiară. Nu-i luați în seamă!

În al doilea rând, permiteți-mi să v-o spun de-a dreptul. *Banii nu vor face decât să accentueze caracterul pe care îl aveți deja.* Dacă sunteți rău, banii vă vor oferi oportunitatea de a fi mai rău; dacă sunteți bun, banii vă vor oferi oportunitatea de a fi mai bun. Dacă aveți un suflet de ticălos, cu bani puteți fi și mai ticălos (știu că nu există un asemenea grad de comparație, dar dacă ați fi un ticălos adevărat ați descoperi o metodă). Dacă sunteți generos, mai mulți bani vă vor oferi oportunitatea de a fi și mai generos. Iar oricine vă spune altceva cu siguranță este *falit*!

PRINCIPIU AL PROSPERITĂȚII:

Banii nu vor face decât să accentueze caracterul pe care îl aveți deja.

Deci ce este de făcut? Cum să deveniți o persoană care primește cu ușurință?

În primul rând, începeți prin a vă răsfăța. Amintiți-vă, oamenii sunt creaturi ale obișnuinței, prin urmare trebuie să exersați în mod conștient de a primi ceea ce are viața mai bun de oferit.

Unul dintre elementele-cheie în sistemul de management al banilor pe care îl predăm la Millionaire Mind Intensive Seminar este deschiderea unui cont pentru „distracții“, în care să depuneți o sumă de bani destinată a fi cheltuită pe lucruri care vă răsfață și vă permit să vă „simțiți de milioane“. Scopul

acestui cont este de a vă ajuta să vă validați meritele și de a vă fortifica „mușchiul primirii".

În al doilea rând, doresc să exersați modul în care vă exprimați gratitudinea și entuziasmul ori de câte ori găsiți sau primiți bani. Este nostim, dar pe când eram sărac și vedeam o monedă de un penny pe jos, nu m-aș fi înjosit să ridic un bănuț amărât. Acum, că sunt bogat, adun orice, chiar dacă seamănă cu un ban. Apoi îl sărut să-mi aducă noroc și declar cu voce tare: „Sunt un magnet pentru bani. Mulțumesc, mulțumesc, mulțumesc."

Nu stau să mă gândesc la valoarea lor. Banii sunt bani, iar găsirea unor bani este o binecuvântare a universului. Acum sunt total dispus să primesc orice, tot ceea ce îmi apare în cale.

A fi deschis și dispus să primiți este absolut esențial dacă doriți să faceți avere. De asemenea, este important în condițiile în care doriți s-o păstrați. Dacă primiți cu greutate și ajungeți vreodată să dețineți o sumă importantă de bani, există riscul să-i cheltuiți rapid. Repet: „mai întâi interiorul, apoi exteriorul". Mai întâi, dezvoltați-vă „cutia" de primire. Apoi priviți cum se umple cu bani.

Vă spun încă o dată: universul detestă vidul. Cu alte cuvinte, un spațiu gol va fi umplut întotdeauna. Ați observat vreodată ce se întâmplă cu un dulap gol sau cu un garaj gol? De obicei, nu stau prea mult timp goale, nu-i așa? De asemenea, ați observat cât de ciudat este faptul că timpul pe care ți-l ia o îndatorire va fi întotdeauna egal cu timpul alocat? Din momentul în care vă dezvoltați capacitatea de a primi, veți observa.

La fel, din momentul în care veți fi complet deschis ideii de a primi, restul vieții dumneavoastră se va deschide. Nu numai că veți face rost de mai mulți bani, dar veți primi în același timp mai multă dragoste, mai multă pace, mai multă fericire și mai multă împlinire. De ce? Pentru că un alt principiu pe care îl utilizez constant stabilește că „modul în care realizezi ceva este modul în care realizezi orice".

PRINCIPIU AL PROSPERITĂȚII:

Modul în care realizezi ceva este modul în care realizezi orice.

Felul în care acționezi într-un domeniu este, de obicei, același mod în care acționezi în toate domeniile. Dacă vă retrageți atunci când e vorba de primirea banilor, atunci cu siguranță vă stăpâniți ori de câte ori există altceva bun în viață. De obicei, mintea nu delimitează în mod clar în ce domenii primiți cu greutate. De fapt, este chiar invers: mintea are obiceiul de a generaliza și spune: „Acesta este singurul mod de a fi, oriunde și întotdeauna." Dacă primiți cu dificultate, o faceți în toate domeniile. Vestea cea bună este că în momentul în care deveniți receptiv, veți primi cu ușurință *tot* ceea ce are universul de oferit, în *toate* domeniile vieții dumneavoastră.

Tot ceea ce rămâne de făcut este să continuați să spuneți „Mulțumesc" pe măsură ce vă primiți toate binecuvântările.

DECLARAȚIE: Puneți-vă mâna pe inimă și spuneți...

„Primesc cu mare ușurință. Sunt deschis și dispus să primesc mari sume de bani."

Atingeți-vă capul și spuneți...

„Am o minte de milionar!"

ACȚIUNI ALE MINȚII DE MILIONAR

1. Exersați pentru a fi un excelent receptor. De fiecare dată când cineva vă laudă, pur și simplu spuneți „Mulțumesc." Nu întoarceți complimentul persoanei respective în același moment. Aceasta vă permite să primiți în totalitate și să rețineți complimentul, în loc să îl „reflectați", așa cum fac mulți oameni. De asemenea, acest lucru permite celui care a

făcut complimentul să se bucure că a făcut un cadou care nu se întoarce înapoi.

2. Oricâți — chiar *oricâți* — bani găsiți sau primiți, trebuie să sărbătoriți cu entuziasm. Dați-i drumul și strigați: „Sunt un magnet pentru bani. Mulțumesc, mulțumesc, mulțumesc." Această acțiune este valabilă și pentru banii pe care îi găsiți pe jos, pentru banii pe care îi primiți în dar, pentru banii pe care îi primiți de la guvern, pentru banii de salariu și pentru banii pe care îi obțineți din afacerea dumneavoastră. Reamintiți-vă, universul este programat să vă ajute. Dacă dumneavoastră continuați să vă declarați un magnet pentru bani și mai ales dacă aveți dovada, universul va spune: „Este în regulă" și vă va trimite mai mult.
3. Răsfățați-vă. Cel puțin o dată pe lună faceți ceva special pentru a vă răsfăța spiritul și propria persoană. Faceți un masaj, mergeți la manichiură sau la pedichiură, ieșiți în oraș la un dejun sau o cină extravagată, închiriați o barcă sau o vilă pentru weekend, rugați pe cineva să vă aducă micul dejun la pat (puteți face un târg cu un prieten sau o rudă). Faceți lucruri care vă vor permite să vă simțiți bogat și merituos. Repet, vibrațiile de energie pe care le emiteți în acest fel de experiențe vor trimite universului un mesaj că dumneavoastră trăiți din plin și, din nou, universul își va face doar datoria atunci când vă va spune „Este în regulă", trimițându-vă noi oportunități.

AL UNSPREZECELEA DOSAR AL PROSPERITĂȚII

Oamenii bogați aleg să fie plătiți în funcție de rezultate. Cei săraci preferă să fie plătiți în funcție de timp.

Ați auzit vreodată acest sfat: „Mergeți la școală, luați note bune, găsiți o slujbă bună, obțineți un salariu stabil, fiți punctuali, munciți din greu ... și veți trăi fericiți până la adânci bătrânețí" ? Nu știu care este situația dumneavoastră, dar eu tare aș

dori să văd garanția scrisă la toate acestea! Din nefericire, acest sfat înțelept provine direct din *Cartea cu Basme, Volumul I*, imediat după povestea cu Zâna Măseluță.

Nu o să mă obosesc să demitizez întregul enunț. O puteți face dumneavoastră singur prin compararea propriei experiențe și a celor trăite de persoanele din jurul dumneavoastră. Ceea ce voi sublinia este ideea ascunsă în spatele „salariului stabil". Nu este nimic greșit în a primi un salariu stabil dacă nu interferează cu capacitatea dumneavoastră de a câștiga ceea ce meritați. Aici este șmecheria. Dar de obicei are o influență în acest sens.

PRINCIPIU AL PROSPERITĂȚII:

Nu este nimic greșit în a primi un salariu stabil, dacă nu interferează cu capacitatea dumneavoastră de a câștiga ceea ce meritați. Aici este șmecheria. Dar de obicei are o influență în acest sens.

Oamenii săraci preferă să fie plătiți printr-un salariu stabil sau prin plată cu ora. Ei au nevoie de „siguranța" de a ști că le parvine aceeași sumă de bani în exact același moment, la început și la sfârșit de lună. Ceea ce nu înțeleg ei este că această siguranță are un preț, iar acest preț este chiar bogăția.

A trăi în siguranță înseamnă a trăi pe baza fricii. De fapt, ceea ce spuneți sună cam așa: „Îmi este teamă că nu voi fi capabil să câștig suficient ca urmare a performanțelor mele, astfel încât mă voi mulțumi cu un câștig suficient pentru a supraviețui sau pentru a trăi confortabil."

Oamenii bogați preferă să fie plătiți conform rezultatelor pe care le obțin, dacă nu în totalitate, măcar parțial. De obicei, bogații au propria afacere, într-o formă sau alta. Venitul lor provine din profitul afacerii. Oamenii bogați lucrează pe comision sau pe baza procentajului din profit. Ei aleg pachetele de acțiuni sau procente din profit în locul salariilor mai mari.

Rețineți că nu se oferă garanții pentru oricare dintre opțiunile de mai sus. Așa cum am spus mai devreme, în lumea financiară recompensele sunt de obicei proporționale cu riscul. Bogații cred în propriile capacități. Ei au încredere în propria valoare și în abilitățile lor de a o evidenția. Săracii nu au încredere în ei înșiși. De aceea, ei au nevoie de „garanții".

Recent, am negociat cu o consultantă în domeniul relațiilor publice care dorea să-i plătesc o retribuție lunară de 4 000 $. Am întrebat-o ce voi primi pentru această sumă. A replicat că voi înregistra un profit suplimentar mediu de cel puțin 20 000 $ pe lună. Am spus: „Și dacă nu realizați aceste rezultate sau unele apropiate de acestea?" A răspuns că ea oricum investea timp, astfel încât merita să fie plătită.

Am replicat: „Nu sunt interesat să plătesc pentru timpul dumneavoastră. Sunt interesat să vă plătesc pentru un anumit rezultat. De ce să vă plătesc dacă dumneavoastră nu îl obțineți? Pe de altă parte, dacă veți produce rezultate mai bune, veți fi plătită mai mult. Să vă spun eu cum facem: vă voi oferi cincizeci de procente din orice valoare medie veți realiza. În conformitate cu aprecierile dumneavoastră, asta ar însemna să vă plătesc zece mii de dolari pe lună, ceea ce este mai mult decât dublul salariului solicitat de dumneavoastră."

Credeți că a avut curajul? Nu! Este falită? Da! Și va fi pentru tot restul vieții sau cel puțin până în momentul în care va înțelege că pentru a fi bogată va trebui să fie plătită în raport cu realizările.

Oamenii săraci își negociază timpul pentru bani. Problema acestei strategii este că timpul e limitat. Aceasta înseamnă că veți sfârși invariabil prin a încălca Regula nr. 1 a prosperității care stabilește: „Niciodată să nu aveți un plafon al venitului." Dacă preferați să fiți plătiți pentru timpul dumneavoastră, vă distrugeți în mare măsură șansele de îmbogățire.

PRINCIPIU AL PROSPERITĂȚII:

Niciodată să nu aveți un plafon al venitului.

Această regulă se aplică și celor care lucrează domeniul prestărilor de servicii, unde în general oamenii sunt plătiți pentru timpul lor. Iată de ce avocații, contabilii și consultanții care încă nu sunt parteneri în firmă — și care, prin urmare, nu primesc din profitul afacerii — realizează un venit moderat, în cel mai bun caz.

Să presupunem că lucrați în afaceri cu stilouri și că primiți o comandă de cincizeci de mii de stilouri. Ce veți face în acest caz? Pur și simplu, vă sunați furnizorul, comandați cincizeci de mii de stilouri, le vindeți și vă calculați fericit profitul. Pe de altă parte, să presupunem că sunteți terapeut specializat în masaj și că sunteți suficient de norocos să aveți aliniați la ușă cincizeci de mii de oameni care așteaptă să le faceți un masaj. Ce faceți? Vă sinucideți pentru că nu faceți și dumneavoastră afaceri cu stilouri. Ce mai puteți face? Ce altceva puteți face? Încercați să explicați ultimei persoane din rând că s-ar putea să-i vină rândul „ceva mai târziu"; cum ar fi o programare marți, ora 15:15, peste vreo patru decenii!

Nu vreau să spun că ar fi ceva în neregulă cu afacerile de prestări de servicii. Doar să nu vă așteptați să vă îmbogățiți prea curând dacă nu găsiți un mod de a vă diversifica afacerile.

La seminariile mele întâlnesc adesea salariați sau persoane angajate cu ora care mi se plâng că nu sunt plătiți cât merită. Răspunsul meu este: „Din al cui punct de vedere? Sunt sigur că șeful dumneavoastră consideră că sunteți recompensat corect. De ce nu renunțați la salarizarea fixă pentru a fi plătit parțial sau în întregime pe baza performanțelor dumneavoastră? Iar dacă acest lucru nu este posibil, de ce nu lucrați pentru dumneavoastră? Atunci veți ști că realizați exact atât cât meritați." Într-un fel sau altul, acest sfat nu pare să-i satisfacă pe

acești oameni, în mod evident terorizați de posibilitatea de a-și testa „adevărata" valoare pe piață.

Teama majorității oamenilor de a fi plătiți pe baza rezultatelor personale este adesea doar frica de a-și depăși vechea condiționare. Din experiența mea, majoritatea oamenilor blocați în această rutină de plăți regulate au o programare din trecut care le spune că aceasta este modalitatea „normală" de a fi plătit pentru propria muncă.

Nu puteți da vina pe părinții dumneavoastră (cred, totuși, că o puteți face dacă sunteți o victimă talentată). Majoritatea părinților au tendința de a fi exagerat de protectori, astfel încât este normal ca ei să-și dorească pentru copiii lor o viață sigură. Așa cum ați descoperit probabil, orice muncă în care nu aveți o salarizare constantă le declanșează de obicei obișnuita întrebare: „Când ai de gând să-ți iei o slujbă adevărată?"

Îmi aduc aminte de momentul în care părinții mei mi-au pus această întrebare; mulțumesc Domnului că am răspuns: „Sper că niciodată!" Mama a fost distrusă. Cu toate acestea, tata a spus: „Bravo ție! Nu vei ajunge niciodată bogat dacă vei munci pentru altcineva, cu un salariu fix. Dacă vei intenționa vreodată să-ți iei o slujbă, asigură-te că vei fi plătit procentual. Altfel, lucrează pentru tine!"

Și eu vă încurajez să lucrați „pentru dumneavoastră". Începeți-vă propria afacere, lucrați pe comision, luați un procent din profitul firmei sau acțiuni la firmă. Indiferent de modul ales, asigurați-vă că realizați o situație care vă permite să fiți plătit în funcție de rezultate.

Cred că oricine ar trebui să aibă propria afacere, fie că lucrează undeva cu normă întreagă, fie parțial. Principalul motiv este acela că, de departe, *majoritatea milionarilor devin bogați deținând propria afacere.*

În al doilea rând, este foarte greu să faci avere atunci când fiscul îți înhață aproape jumătate din venituri. Atunci când ai o afacere, poți salva o mică parte din taxe prin deducerea unora dintre cheltuielile dumneavoastră pentru lucruri ca mașină,

călătorii, educație și chiar pentru casă. Chiar și numai din acest motiv merită să aveți propria afacere.

Nu vă îngrijorați dacă nu aveți o idee strălucită pentru afaceri; o puteți folosi pe a altcuiva. Mai întâi, puteți deveni agent de vânzări plătit prin comision. Vânzările reprezintă una dintre profesiile cu cea mai bună salarizare din lume. Dacă vă pricepeți, puteți câștiga o avere. În al doilea rând, vă puteți alătura unei companii care practică marketingul în rețea. Există vreo duzină de companii excelente, care au standardizate toate produsele și sistemele de care aveți nevoie pentru a începe imediat. Pentru o sumă mică puteți deveni distribuitor și puteți avea toate beneficiile care decurg din deținerea unei afaceri cu minim de bătăi de cap administrative.

Dacă vi se potrivește, marketingul în rețea poate fi un vehicul care să vă lanseze către bogăție. Dar, și aici vorbim de un „DAR" scris cu majuscule, nu trebuie să vă gândiți că este o călătorie gratuită. Marketingul piramidal nu funcționează decât dacă dumneavoastră munciți. Pentru a reuși, este nevoie de instructaj, timp și energie. Dar dacă reușiți, veniturile situate între 20 000 și 50 000 de dolari pe lună nu sunt rare — da, am spus bine, pe lună. În orice caz, chiar și numai dacă deveniți distribuitor cu timp de lucru parțial veți avea câteva avantaje fiscale și, cine știe, veți sfârși prin a realiza un venit frumușel.

O altă alegere o reprezintă schimbarea slujbei actuale cu o poziție reglementată prin „contract de colaborare". Prin înțelegere cu angajatorul dumneavoastră, acesta poate angaja compania dumneavoastră în locul persoanei dumneavoastră pentru a face exact ceea ce realizați în acest moment. Trebuie îndeplinite câteva cerințe legale, însă, dacă mai găsiți încă unul sau doi clienți pentru care să lucrați part-time, puteți fi plătiți ca un patron și nu ca un angajat și puteți beneficia de beneficii fiscale specifice patronilor. Cine știe, clienții cu statut part-time se pot dezvolta devenind clienți full-time, ceea ce vă poate oferi ocazia de a câștiga independență de mișcare, de a angaja alți oameni care pot realiza toată munca și, în cele din urmă, veți avea propria afacere full-time.

Probabil că vă gândiți: „Patronul meu nu va fi niciodată de acord cu asta." Nu aș fi atât de sigur. Trebuie să înțelegeți, fiecare angajat costă compania o mică avere. Nu numai că trebuie să asigure salarii, dar mai trebuie să plătească o grămadă de bani în plus pentru guvern, adesea până la 25% sau mai mult față de cât câștigă angajatul. Adăugați la aceasta costurile pachetului de beneficii pe care îl au cei mai mulți dintre salariați și probabil veți obține o economie de 50% pentru companiile care aleg să vă angajeze drept consultant independent. Evident, nu veți beneficia de multe dintre avantajele pe care le aveați ca angajat, dar vă puteți cumpăra ceea ce aveți nevoie doar din ceea ce veți economisi după ce plătiți taxele.

În final, singura metodă prin care puteți câștiga atâția bani pe cât meritați este aceea de a fi plătiți pe baza rezultatelor. Repet, tatăl meu o spunea cel mai bine: „Nu te vei îmbogăți niciodată dacă vei lucra pentru altcineva doar cu salariu fix. Dacă va fi să-ți iei o slujbă, asigură-te că vei fi plătit procentual. Altfel, muncește pentru tine!"

Sincer, acesta este un sfat înțelept!

DECLARAȚIE: Puneți-vă mâna pe inimă și spuneți...

„Aleg să fiu plătit pe baza rezultatelor."

Atingeți-vă capul și spuneți...

„Am o minte de milionar!"

ACȚIUNI ALE MINȚII DE MILIONAR

1. Dacă în prezent sunteți plătit pe baza timpului de lucru, propuneți angajatorului dumneavoastră să realizați un plan echivalent care să vă permită să fiți plătit cel puțin parțial pe baza rezultatelor individuale ca și pe baza rezultatelor companiei. Dacă dețineți propria afacere, realizați un plan compensator care să permită angajaților dumneavoastră sau chiar principalilor furnizori să fie plătiți, în principal, pe baza propriilor rezultate și pe baza rezultatelor companiei dumneavoastră. Puneți imediat în acțiune aceste planuri.
2. Dacă în prezent aveți o slujbă în care nu sunteți plătit după merit, pe baza rezultatelor pe care le produceți, luați în calcul posibilitatea de a începe propria afacere. Puteți începe lucrând part-time. Vă puteți alătura cu ușurință unei companii de marketing în rețea sau puteți deveni instructor, învățându-i pe alții ceea ce știți. De asemenea, puteți să vă oferiți serviciile de consultant companiei la care ați lucrat inițial, dar de această dată cereți să fiți plătit mai degrabă pe baza rezultatelor sau performanțelor, decât să fiți plătiți în funcție de timp.

O poveste de succes primită de la Sean Nita

Dragă Harv,

Nu-ți pot spune cât de încântați suntem că te-am cunoscut prin intermediul unuia dintre prietenii soției mele. În acel moment, tocmai constatasem o reducere a venitului cu 10 000 $. Pentru că nu o scoteam la capăt, căutam cu disperare alternative de câștig.

La Millionaire Mind Intensive am învățat care sunt uneltele ce ne ajută să ne pentru dobândim independența financiară. Din momentul în care am pus în practică aceste unelte au început să apară minuni. Am fost capabili să achiziționăm cinci case în cursul următorului an. Fiecare dintre ele ne-a adus un profit de cel puțin 18 000 $. Cea de-a cincea casă ne-a adus un profit de 300 000 $, de șase ori mai mult decât precedentul meu salariu anual! Am putut să-mi las slujba pe care o aveam de paisprezece ani și să devin investitor full-time în afacerile imobiliare, ceea ce-mi oferă de trei ori mai mult timp de petrecut împreună cu familia și prietenii.

> Metoda ta de instruire la nivel celular a fost cheia succesului nostru. Abia aştept să văd ce-mi rezervă viitorul. Îmi doresc doar să fi învăţat aceste lucruri pe când aveam 20 de ani.
> Mulţumesc.
>
> Cu sinceritate,
> Sean Nita
> Seattle, WA

AL DOISPREZECELEA DOSAR AL PROSPERITĂŢII

Oamenii bogaţi gândesc „şi una, şi cealaltă".
Săracii gândesc „sau una, sau alta".

Bogaţii trăiesc într-o lume a abundenţei. Săracii trăiesc într-o lume a limitărilor. Bineînţeles, atât unii cât şi ceilalţi trăiesc într-o lume fizică, dar diferenţa constă în perspectiva lor. Perspectiva săracilor şi a majorităţii celor din clasa de mijloc provine din lipsuri. Ei trăiesc după mottouri de tipul: „Am doar atât cât să mă descurc; nu este niciodată suficient; nu poţi avea totul." Şi, cu toate că nu puteţi avea „totul", adică toate lucrurile din lume, eu cred că puteţi avea cu siguranţă „tot ceea ce vă doriţi cu adevărat".

Vă doriţi o carieră de succes sau o relaţie strânsă cu familia? Ambele! Doriţi să vă concentraţi pe afacere sau să vă distraţi şi să vă simţiţi bine? Ambele! Vă doriţi bani sau un sens în viaţă? Ambele! Doriţi să câştigaţi o avere sau să faceţi munca pe care o îndrăgiţi? Ambele! Săracii aleg întotdeauna doar una dintre ele, bogaţii le aleg pe ambele.

Bogaţii înţeleg că doar cu un pic de creativitate aproape întotdeauna se poate găsi o cale de a avea tot ce este mai bun din ambele lumi. De acum înainte, când sunteţi confruntaţi cu o alternativă sau cu alta, întrebarea esenţială pe care trebuie să v-o puneţi este: „Cum le pot avea pe ambele?" Această întrebare vă va schimba viaţa. Vă va scoate dintr-un tărâm de lipsuri şi limitări pentru a vă duce într-un univers de posibilităţi şi abundenţă.

Aceasta nu numai că vă va asigura accesul la ceea ce vă doriţi, dar va avea efect asupra tuturor domeniilor vieţii. De exemplu, chiar acum mă pregătesc să negociez cu un furnizor care crede că Peak Potentials, compania mea, ar trebui să plătească pentru unele cheltuieli suplimentare pe care le-a avut, dar asupra cărora nu s-a convenit la început. Eu consider că estimarea costurilor este datoria lui, nu a mea, iar dacă el a suferit cheltuieli mai mari trebuie să aibă responsabilitatea lor. Sunt mai mult decât dispus să negociez un mare contract pentru viitor, dar insist să respectăm înţelegerile pe care deja le-am semnat. În zilele mele de „sărăcie", aş fi început negocierea cu scopul de a-mi face înţeles punctul de vedere şi de a avea grijă că nu-i plătesc acestui individ niciun cent în plus faţă de ceea ce am convenit anterior. Şi chiar dacă mi-aş fi dorit să-l păstrez ca furnizor, probabil că acest contract ar fi încetat cu mare neînţelegere. M-aş fi gândit că doar unul dintre noi poate să câştige, fie eu, fie el.

Cu toate acestea, în prezent, deoarece am fost instruit să gândesc după structura „ambele", intenţionez să particip deschis la negocieri pentru a realiza o situaţie în care eu nu voi mai plăti niciun ban *şi* el va fi extrem de fericit cu înţelegerea noastră. Cu alte cuvinte, scopul meu este să le am pe *ambele*!

Iată un alt exemplu. Acum câteva luni am hotărât să cumpăr o casă de vacanţă în Arizona. Am căutat în zona care mă interesa şi toţi agenţii imobiliari mi-au spus că, dacă doream o casă cu trei dormitoare şi cu o cameră de oaspeţi în apropiere, trebuia să plătesc peste un milion de dolari. Eu intenţionam să plătesc sub un milion pentru o asemenea investiţie. Cei mai mulţi oameni fie şi-ar fi micşorat pretenţiile, fie şi-ar fi crescut bugetul. Eu le-am vrut pe ambele. Recent, am primit un telefon care m-a informat că proprietarii unei case situate în

locația dorită, cu numărul de camere pe care îl cerusem, au redus prețul cu 200 000 $, ajungând astfel la o sumă mai mică de un milion. Iată un alt omagiu adus intenției de a le avea pe ambele!

Întotdeauna le-am spus părinților mei că nu doream să muncesc ca un sclav la o slujbă care nu-mi place și că „mă voi îmbogăți făcând ceea ce-mi place". De obicei, răspunsul lor era: „Trăiești într-o lume imaginară. Viața nu este un castron cu cireșe." Mai spuneau: „Afacerile sunt afaceri, plăcerea e plăcere. Mai întâi, ai grijă să-ți asiguri cele necesare traiului și apoi, dacă a mai rămas timp, poți să te bucuri de viață."

Îmi amintesc că mă gândeam: „Hm, dacă ascult ce spun ei, ca ei o s-o sfârșesc. Nu, eu o să am parte de *ambele*!" A fost greu? Puteți fi siguri. Uneori a fost nevoie să muncesc o săptămână sau două la o slujbă pe care o uram pentru a avea de mâncare sau pentru a-mi plăti chiria. Dar niciodată nu mi-am pierdut dorința de a le avea pe „ambele". Niciodată nu am fost legat pe termen lung de o slujbă sau o afacere care nu-mi făcea plăcere. În cele din urmă, chiar m-am îmbogățit făcând ceea ce-mi plăcea. Acum, știind că este posibil, continui să investesc doar în proiectele și muncile care-mi sunt pe plac. În plus, acum am privilegiul de a-i învăța pe alții să facă același lucru.

Niciun alt domeniu în care acționează gândirea în termen de „ambele" nu este mai important decât cel financiar. Oamenii săraci sau cei din clasa de mijloc cred că au de ales între bani și alte aspecte ale vieții. În consecință, din punct de vedere rațional, banii sunt poziționați la un nivel mai puțin important decât alte lucruri.

Haideți să stabilim clar. Banii sunt importanți! Este absurd să spuneți că sunt mai puțin importanți decât alte aspecte ale vieții. Ce este mai important, brațul sau piciorul dumneavoastră? Nu ar putea fi *ambele* la fel de importante?

Banii sunt ca un lubrifiant. Ei vă ajută să „alunecați" prin viață în loc să „scurmați" prin ea. Banii aduc libertate — libertatea de a cumpăra ceea ce vă doriți și libertatea de a face ceea ce doriți cu timpul dumneavoastră. Banii vă permit să vă bucurați de cele mai bune lucruri din viață și tot ei vă oferă posibilitatea de a-i ajuta pe alții să aibă ceea ce au nevoie.

Și fericirea este importantă. Repet, aici este neînțelegerea. Mulți dintre cei săraci și din clasa de mijloc cred că banii și fericirea se exclud reciproc, astfel încât poți fi bogat *sau* poți fi fericit. Repet, aceasta nu reprezintă decât o programare „săracă".

Persoanele care sunt bogate în toate sensurile cuvântului înțeleg că trebuie să le aveți pe *ambele*. Așa cum trebuie să aveți ambele brațe și ambele picioare, la fel trebuie să aveți banii *și* fericirea.

Aveți prăjitura și puteți s-o și mâncați!

Iată deci o altă diferență majoră dintre bogați și oamenii săraci și cei din clasa de mijloc:

Bogații cred că: „Am prăjitura și pot s-o și mănânc."

Cei din clasa de mijloc cred: „Prăjitura este prea scumpă, așa că voi mânca doar o bucățică."

Săracii nu cred că merită prăjitură, așa că ei comandă o gogoașă, concentrându-se pe gaura acesteia și întrebându-se de ce ei nu au „nimic".

PRINCIPIU AL PROSPERITĂȚII:

Bogații cred că: „Am prăjitura și pot s-o și mănânc."

Cei din clasa de mijloc cred că: „Prăjitura este prea scumpă, așa că voi mânca doar o bucățică."

Săracii nu cred că merită o prăjitură, așa că ei comandă o gogoașă, concentrându-se pe gaura acesteia și întrebându-se de ce ei nu au „nimic".

Vă întreb, la ce vă folosește să aveți prăjitura dacă nu o puteți mânca? Deci, cam ce se presupune să faceți cu ea? Să o puneți

în vitrină și să vă uitați la ea? Prăjiturile sunt pentru a fi mâncate și savurate.

De asemenea, gândirea de tip „una sau alta" se întâlnește la oameni care cred că: „Dacă eu am mai mult, atunci altcineva va avea mai puțin." Repet, aceasta nu este decât o programare de autoapărare, bazată pe teamă. Noțiunea că bogații acestei lumi au și manevrează toți banii într-un fel sau altul, astfel încât aceștia nu mai ajung și altora, este absurdă. În primul rând, această convingere presupune că în lume există sume limitate de bani. Nu sunt economist, dar, din ceea ce pot vedea, se continuă tipărirea banilor în fiecare zi. Actuala rezervă monetară nu a fost limitată de câteva zeci de ani la un activ real. Astfel încât, chiar dacă astăzi bogații ar avea toți banii, mâine vor fi disponibile alte milioane, dacă nu chiar miliarde de dolari.

Un alt lucru pe care oamenii cu o asemenea convingere limitată nu par să-l înțeleagă este că aceiași bani pot fi folosiți și refolosiți, reprezentând o valoare pentru oricine. Permiteți-mi să vă dau un exemplu folosit la seminariile noastre. Rog cinci oameni să vină pe scenă, să aducă un obiect cu ei și să se așeze în cerc. Apoi îi dau primei persoane o bancnotă de cinci dolari și o rog să cumpere ceva de la a doua persoană pentru acei bani. Să presupunem că va cumpăra un stilou. Deci acum persoana numărul 1 are un stilou și persoana numărul 2 are cinci dolari. Acum, persoana numărul 2 folosește aceiași cinci dolari pentru a cumpăra, să zicem, un dosar de la persoana numărul 3. Apoi persoana numărul 3 folosește aceiași cinci dolari pentru a cumpăra o agendă de la persoana numărul 4. Sper că în acest moment aveți imaginea de ansamblu. Aceiași cinci dolari au fost folosiți pentru a aduce valoare fiecărei persoane care a deținut-o. Aceiași cinci dolari au mers pe la cinci persoane, aducând un venit de 5 $ pentru fiecare și o valoare totală de 25 $ pentru grup. Acei cinci dolari nu s-au irosit și au circulat în cerc, reprezentând o valoare pentru fiecare.

Concluziile sunt evidente. În primul rând, banii nu au dispărut; mii și mii de oameni pot folosi aceiași bani o dată și încă o dată, ani de-a rândul. În al doilea rând, cu cât aveți mai mulți

bani, cu atât mai mulți veți pune în circulație, ceea ce înseamnă că alți oameni vor avea mai mulți bani pentru a negocia în schimbul mai multor valori.

Acesta este exact opusul gândirii de tip „fie una, fie alta". Dimpotrivă, atunci când aveți bani și îi folosiți, atât dumneavoastră, cât și persoana cu care faceți schimbul — *ambii* — beneficiați de valoare. Spus pe șleau, dacă sunteți atât de îngrijorați pentru ceilalți oameni și vă faceți griji că nu-și primesc partea (ca și cum ar fi o parte), asigurați-vă că vă îmbogățiți astfel încât să cheltuiți mai mulți bani.

Dacă eu mă pot erija într-un exemplu, atunci ar fi cazul ca dumneavoastră să fiți un exemplu de persoană bună, iubitoare, plină de grijă, generoasă, credincioasă *și* extrem de bogată în același timp. Vă recomand cu insistență să renunțați la mitul conform căruia banii reprezintă „răul" sau că veți fi mai puțin „bun" sau „pur" dacă sunteți bogat. Această convingere este „rahat cu apă rece" (asta în cazul în care v-ați săturat de gogoși) și, dacă veți continua să mâncați așa ceva, veți fi nu doar grași, dar veți fi și grași *și* faliți. Ei, ca să vezi, un alt exemplu de a le avea pe *ambele*!

Prieteni, a fi bun, generos și iubitor nu are nimic de-a face cu ceea ce este sau cu ceea ce nu este în portmoneul dumneavoastră. Aceste calități vin din ceea ce aveți în inimă. A fi pur și credincios nu are nimic de-a face cu ceea ce există în contul dumneavoastră bancar; aceste calități vin din ceea ce aveți în suflet. Să credeți că banii vă fac bun sau rău, într-un fel sau într-altul, este doar gândire de tipul „fie una, fie alta" și reprezintă pur și simplu „eșec programat" care nu vă ajută în obținerea fericirii și succesului.

De asemenea, nu-i ajută nici pe cei din jurul dumneavoastră, mai ales pe copii. Dacă sunteți atât de neclintit în convingerea de a fi o persoană bună, atunci fiți suficient de „bun" și nu infectați generația următoare cu convingerile descurajatoare pe care le-ați adoptat inadecvat.

Dacă, într-adevăr, doriți să trăiți o viață fără limitări, indiferent care ar fi situația, renunțați la gândirea de tip „fie una, fie alta" și păstrați intenția de a le avea pe „ambele".

DECLARAȚIE: Puneți-vă mâna pe inimă și spuneți...

„Întotdeauna mă voi gândi să realizez « ambele »."

Atingeți-vă capul și spuneți...

„Am o minte de milionar!"

ACȚIUNI ALE MINȚII DE MILIONAR

1. Exersați-vă gândirea și găsirea de soluții pentru a le avea pe „ambele". Indiferent de alternativele care vă sunt prezentate, întrebați-vă: „Cum le pot avea pe ambele?"
2. Conștientizați faptul că banii din circulație dau valoare vieții tuturor. De fiecare dată când cheltuiți bani, spuneți-vă: „Acești bani vor trece pe la mii de oameni și vor realiza valoare pentru fiecare dintre ei."
3. Gândiți-vă la dumneavoastră ca la un model pentru alții — arătându-le că puteți fi bun, generos, iubitor *și* bogat!

AL TREISPREZECELEA DOSAR AL PROSPERITĂȚII

Bogații se concentrează asupra valorii nete.
Săracii se concentrează asupra venitului salarial.

Atunci când este vorba de bani, de obicei oamenii din societatea noastră întreabă: „Cât câștigi?" Rareori auziți: „Care este valoarea dumneavoastră netă?" Puțini oameni vorbesc astfel, cu excepția celor din cluburile selecte.

În astfel de locuri, discuțiile financiare se învârt aproape întotdeauna în jurul valorii nete: „Jim tocmai și-a vândut acțiunile; are un profit de peste trei milioane. Compania lui Paul tocmai a ieșit pe piață, valorează opt milioane. Sue și-a vândut afacerea de curând; acum valorează douăsprezece milioane." La un club select nu veți auzi: „Hei, ai auzit că lui Joe i-a crescut salariul? Da, și în plus, două procente din cheltuilelile totale sunt subvenționate."

Dacă ați auzi așa ceva, ați ști că acela care vorbește este unul dintre *oaspeții* acelei zile la clubul respectiv.

PRINCIPIU AL PROSPERITĂȚII:

Adevărata măsură a bogăției este valoarea netă, nu venitul salarial.

Adevărata măsură a bogăției este valoarea netă, nu venitul salarial. Așa a fost și așa va fi întotdeauna. Valoarea netă reprezintă valoarea financiară a tot ceea ce dețineți. Pentru a determina valoarea netă, însumați valoarea a tot ce aveți, inclusiv banii gheață și investițiile de tipul acțiunilor, obligațiunilor bancare, valorilor imobiliare, valoarea actuală a afacerii dumneavoastră, valoarea reședinței, dacă o dețineți; din această sumă scădeți tot ceea ce datorați. Valoarea netă este măsura fundamentală a averii, deoarece, dacă este nevoie, ceea ce dețineți poate fi transformat în bani lichizi.

Bogații înțeleg diferența uriașă dintre venitul salarial și valoarea netă. Venitul salarial este important, dar este doar unul dintre cei patru factori care vă determină valoarea netă. Iată cei patru factori ai valorii nete:

1. Venitul.
2. Economiile.
3. Investițiile.
4. Simplificarea.

Bogații înțeleg că realizarea unei valori nete mari este o ecuație care conține toate aceste patru elemente. De vreme ce

toţi aceşti factori sunt esenţiali, haideţi să-i examinăm pe fiecare în parte.

Venitul are două forme: venitul salarial, provenit din muncă, şi venitul pasiv. Venitul salarial este reprezentat de banii câştigaţi din slujba de zi cu zi sau, pentru un întreprinzător, profitul ori venitul provenit dintr-o afacere. Venitul salarial presupune că vă investiţi propriul timp şi propriile eforturi pentru a câştiga bani. Acesta este important pentru că în absenţa lui este aproape imposibil să aveţi acces la oricare dintre ceilalţi trei factori ai valorii nete.

Venitul salarial este modul în care ne umplem „coşul" financiar, dacă mă pot exprima astfel. Toţi factorii fiind egali, cu cât venitul salarial este mai mare, cu atât mai mult puteţi economisi şi investi. Cu toate că venitul salarial este hotărâtor, el este valoros numai ca parte a întregii ecuaţii a valorii nete.

Din nefericire, săracii şi mulţi dintre cei din clasa de mijloc se concentrează exclusiv asupra venitului salarial, luat separat de ceilalţi factori. Prin urmare, sfârşesc prin a avea o valoare netă mică sau aproape de zero.

Venitul pasiv este reprezentat de banii câştigaţi fără o muncă activă. Vom discuta amănunţit despre venitul pasiv mai târziu, dar acum luaţi-l în calcul ca pe o altă sursă de venit care umple „cornul abundenţei", putând fi folosit pentru cheltuieli, economii şi investiţii.

De asemenea, economiile sunt obligatorii. Puteţi câştiga grămezi de bani. Dar dacă nu puneţi deoparte nimic, nu vă veţi îmbogăţi niciodată. Mulţi oameni au tiparul financiar fixat pe cheltuieli. Indiferent câţi bani ar avea, ei cheltuie. Aleg recompensa imediată în locul echilibrului pe termen lung. Cheltuitorii au trei mottouri. Iată-l pe primul: „Sunt doar bani." Prin urmare, nu au parte de prea mulţi bani. Cel de-al doilea motto este: „S-au dus aşa cum au venit." Cel puţin, aşa speră ei, pentru că cel de-al treilea motto este: „Îmi pare rău, nu pot acum. Sunt falit." Este imposibil să ne referim la următorul factor al valorii nete în absenţa realizării unui venit care să umple coşul şi a economiilor care să ţină banii acolo.

Din momentul în care aţi început să economisiţi o parte acceptabilă a venitului dumneavoastră, vă puteţi îndrepta atenţia asupra următorului stadiu şi puteţi să vă înmulţiţi banii prin investiţii. În general, cu cât sunteţi mai buni investitori, cu atât mai repede se vor înmulţi banii dumneavoastră şi veţi ajunge la o valoare netă mai mare. Oamenii bogaţi îşi cheltuie timpul şi energia pentru a învăţa cât mai multe despre investiţii şi modul de a le realiza. Ei se mândresc a fi investitori excelenţi sau cel puţin capabili de a angaja buni investitori care să facă investiţii pentru ei. Săracii se gândesc că investiţiile sunt numai pentru bogaţi, astfel încât ei nu învaţă niciodată nimic despre acest subiect şi rămân faliţi. Repet, fiecare parte a acestei ecuaţii este importantă.

Cel de-al patrulea factor al valorii nete ar putea fi „lozul-surpriză" din grămadă, deoarece puţini oameni îi recunosc importanţa în realizarea averii. Acesta este factorul „simplificării". El merge mână în mână cu economisirea banilor, prin care vă veţi crea în mod conştient un stil de viaţă în care să aveţi nevoie de mai puţini bani pentru a trăi. Prin scăderea costului vieţii, vă creşteţi economiile şi fondurile disponibile investiţiilor.

Pentru a exemplifica puterea simplificării, iată una dintre poveştile provenite de la una dintre participantele la cursurile Millionaire Mind. Pe când avea 23 de ani, Sue a făcut o alegere înţeleaptă: a cumpărat cu banii jos o casă. La acel moment, a plătit cu puţin sub 300 000 $. După şapte ani, pe o piaţă în fierbere, Sue şi-a vândut casa cu 600 000 $, ceea ce înseamnă că a avut un profit de 300 000 $. Se gândea să-şi cumpere o nouă casă, dar după ce a urmat Millionaire Mind Intensive Seminar, a recunoscut că dacă-şi investea banii într-o companie de pe piaţa ipotecilor secundare cu o dobândă de 10% şi îşi simplifica stilul de viaţă putea, de fapt, să trăiască confortabil din câştigurile dobândite din investiţie şi nu mai trebuia să muncească vreodată. În loc să-şi achiziţioneze o nouă casă, s-a mutat cu sora ei. Acum, la 30 de ani, Sue este independentă financiar. Şi-a câştigat independenţa nu prin câştigarea unor

grămezi de bani, ci prin reducerea conștientă a cheltuielilor personale suplimentare. Da, încă mai muncește — pentru că-i face plăcere — dar nu mai *trebuie* s-o facă. De fapt, lucrează doar șase luni pe an. Restul timpului și-l petrece în insula Fiji, în primul rând, pentru că îi place, și în al doilea rând, spune ea, banii ei au valoare mai mare acolo. Nu cheltuie mult pentru că trăiește în stilul de viață local, nu ca o turistă. De câți oameni ați auzit că ar dori să-și petreacă șase luni pe an locuind pe o insulă tropicală, fără a mai trebui să muncească vreodată, și asta la „avansata" vârstă de 30 de ani ? Dar ce ziceți de 40 ? 50 ? 60 ? Totul pentru că Sue și-a creat un stil de viață simplu și, în consecință, nu are nevoie de o avere pentru a trăi.

Așa că, de ce aveți nevoie pentru a fi fericiți din punct de vedere financiar ? Este în regulă dacă pentru a vă bucura de viață aveți nevoie să trăiți într-un palat, vă trebuie trei case de vacanță, zece mașini, vreți să faceți în fiecare an înconjurul lumii, să mâncați caviar și să beți cea mai fină șampanie, dar recunoașteți că v-ați stabilit cam sus ștacheta și vă va lua mult, mult timp pentru a ajunge la momentul în care veți fi fericiți.

Pe de altă parte, dacă pentru a fi fericit nu aveți nevoie de toate aceste „jucării", probabil vă veți atinge obiectivul financiar mult mai devreme.

Repet, realizarea valorii nete este o ecuație cu patru componente. De exemplu, imaginați-vă că sunteți la volanul unui autobuz cu patru roți. Cum ar fi călătoria dacă ați conduce doar pe o roată ? Probabil lentă, hurducăită, plină de efort, scântei și în cerc. Sună cunoscut ? Bogații practică jocul banilor cu toate cele patru roți. De aceea cursa lor este rapidă, fără zdruncinături, directă și relativ ușoară.

Apropo, folosesc analogia cu autobuzul, deoarece, odată ce veți fi plini de succes, țelul dumneavoastră ar putea fi acela de a aduce alături de dumneavoastră și pe alții în această călătorie.

Săracii și cei mai mulți dintre cei din clasa de mijloc practică jocul banilor doar pe o roată. Ei cred că singura cale de a se îmbogăți este de a câștiga o grămadă de bani. Cred asta doar

pentru că nu au fost niciodată în această situație. Ei nu înțeleg Legea lui Parkinson care stabilește că „întotdeauna cheltuielile vor crește direct proporțional cu venitul".

Iată ce este normal în societatea noastră. Aveți o mașină, dar dacă veți câștiga mai mulți bani vă veți lua o mașină mai bună. Aveți o casă, dar dacă veți câștiga mai mulți bani vă veți lua o casă mai mare. Pe măsură ce veți câștiga mai mult veți cheltui mai mulți bani pentru vacanțe. Bineînțeles că sunt și câteva excepții la această regulă... foarte puține! În general, pe măsură ce venitul crește, aproape invariabil cresc și cheltuielile. De aceea, doar venitul singur nu vă va putea îmbogăți.

Această carte se numește *Secretele minții de milionar.* La ce credeți că se referă cuvântul *milionar*, la venit sau la valoarea netă ? La valoarea netă. Prin urmare, dacă intenționați să obțineți un milion sau chiar mai mult, trebuie să vă concentrați asupra creșterii valorii dumneavoastră nete, care, așa cum am discutat, se bazează pe mult mai mult decât pe venitul dumneavoastră.

Faceți-vă o regulă din a vă cunoaște valoarea netă până la ultimul bănuț. Acesta este un exercițiu care vă poate schimba pentru totdeauna viața financiară.

Luați o coală de hârtie și treceți titlul: „Valoare Netă". Apoi realizați un grafic simplu care începe de la zero și se încheie cu valoarea care reprezintă obiectivul dumneavoastră, indiferent care ar fi el. Notați-vă valoarea netă din acest moment. Apoi, la fiecare nouăzeci de zile treceți-vă valoarea netă din acel moment. Asta este. Dacă faceți acest exercițiu, vă veți trezi din ce în ce mai bogat. De ce ? Pentru că „veți merge pe urmele" valorii nete.

Rețineți: lucrul asupra căruia vă concentrați se va realiza. Așa cum spun adesea la cursurile noastre: „Acolo unde se îndreaptă atenția se canalizează energiile, și apar rezultatele."

PRINCIPIU AL PROSPERITĂȚII:

Acolo unde se îndreaptă atenția se canalizează și energiile, și apar rezultatele.

Urmărindu-vă valoarea, vă concentrați asupra ei; ca urmare a faptului că lucrul asupra căruia vă concentrați se va realiza, valoarea dumneavoastră netă va crește. Apropo, această lege este valabilă pentru toate laturile vieții dumneavoastră: crește doar ceea ce urmăriți.

În final, vă încurajez să găsiți și să lucrați cu un consilier financiar bun. Acești profesioniști vă pot ajuta să vă urmăriți și să vă consolidați valoarea netă. Ei vă vor ajuta la organizarea finanțelor și vă vor aduce la cunoștință variate metode de economisire și de înmulțire a banilor dumneavoastră.

Cea mai bună metodă de a găsi un consilier financiar bun este de a căuta referințe printre prietenii sau asociații care sunt mulțumiți de persoana care îi ajută în acest domeniu. Nu spun să luați de bun tot ceea ce spune consilierul dumneavoastră. Dar vă sugerez să descoperiți un profesionist calificat care are abilitățile necesare pentru a vă ajuta să vă planificați și să vă urmăriți finanțele. Un consilier bun vă poate oferi uneltele, programul, cunoștințele și recomandările care să vă ajute să vă realizați acele tipare care vă vor îmbogăți. De obicei, am recomandat găsirea unui consilier care să lucreze cu o întreagă gamă de produse financiare, nu doar cu asigurări sau cu fonduri mutuale. În acest mod, puteți afla ce opțiuni aveți și apoi puteți decide ceea ce vi se potrivește.

DECLARAȚIE: Puneți-vă mâna pe inimă și spuneți...

„Mă concentrez pe creșterea valorii mele nete."

Atingeți-vă capul și spuneți...

„Am o minte de milionar!"

ACȚIUNI ALE MINȚII DE MILIONAR

1. Concentrați-vă asupra tuturor celor patru factori ai valorii nete: creșterea venitului, creșterea economiilor, creșterea valorii investițiilor și scăderea costului vieții dumneavoastră prin simplificarea stilului de viață.
2. Faceți o declarație a valorii nete. Pentru a o realiza, însumați valoarea actuală (exprimată în dolari) a fiecărui obiect pe care îl dețineți (posesiunile dumneavoastră) și scădeți valoarea totală a ceea ce datorați (datoriile dumneavoastră). Angajați-vă să urmăriți și să reevaluați această declarație trimestrial. Repet, datorită legii concentrării, lucrul asupra căruia vă concentrați se va realiza.
3. Angajați un consilier financiar de succes care lucrează cu o companie bine cunoscută și respectată. Repet, cea mai bună metodă de a găsi un bun consilier financiar este de a cere referințe de la prietenii și asociații dumneavoastră.

Bonus special: accesați **www.millionairemindbook.com** și dați click pe „FREE BOOK BONUSES" pentru a primi gratuit „Fișa de urmărire a valorii nete".

AL PAISPREZECELEA DOSAR AL PROSPERITĂȚII

Oamenii bogați își gestionează bine banii.
Săracii nu își gestionează bine banii.

Thomas Stanley, în bestsellerul său *The Millionaire Next Door (Milionarul din vecini)*, a urmărit milionari de pe tot cuprinsul Americii de Nord și a descris ce fel de oameni sunt și cum și-au câștigat averea. Rezultatele pot fi rezumate într-o propoziție scurtă: „Oamenii bogați sunt foarte pricepuți la gestionarea propriilor bani." Oamenii bogați își gestionează bine banii. Săracii nu își gestionează bine banii.

Bogații nu sunt deloc mai deștepți decât săracii; ei doar au obiceiuri bănești diferite și mai încurajatoare. Așa cum am

discutat în prima parte a cărții de față, aceste obiceiuri sunt, în principal, bazate pe condiționarea dumneavoastră din trecut. Astfel încât, dacă nu vă gestionați banii cu eficiență, probabil că așa ați fost programați. În al doilea rând, există o probabilitate chiar și mai mare de a nu ști cum să vă gestionați banii cu ușurință și într-un mod eficient. Nu știu cum s-a întâmplat în cazul dumneavoastră, dar acolo unde am fost școlarizat eu nu a fost predat cursul de Management al Banilor. În loc de asta am învățat despre războiul din 1812, ceea ce, evident, îmi folosește în fiecare zi.

Poate că n-o să vi se pară o idee prea strălucită, dar iată care este concluzia: unica și cea mai mare diferență dintre succesul și eșecul financiar este modul în care vă gestionați banii. Este simplu: pentru a stăpâni banii, trebuie să-i gestionați.

Săracii fie nu gestionează bine banii, fie evită de-a dreptul orice subiect legat de bani. Multor oameni nu le place să-și gestioneze banii pentru că, în primul rând, spun că le limitează libertatea și, în al doilea rând, nu au suficienți bani de gestionat.

În ceea ce privește prima scuză, gestionarea banilor nu vă limitează libertatea — dimpotrivă, o promovează. Gestionarea banilor vă permite să vă atingeți în cele din urmă independența financiară, astfel încât să nu mai fiți niciodată nevoiți să munciți. Pentru mine, aceasta este adevărata libertate.

Cât despre cei care folosesc justificarea „nu am destui bani de gestionat", ei privesc la celălalt capăt al telescopului. În loc să spună: „Când voi avea o grămadă de bani voi începe să-i gestionez", mai bine ar realiza că realitatea este exact pe dos: „Atunci când voi începe să-i gestionez, voi avea o grămadă de bani."

A spune „Voi începe să gestionez banii imediat ce voi prinde cheag" este ca și cum o persoană supraponderală ar spune: „Voi începe să țin regim și să fac exerciții imediat ce voi pierde zece kilograme." Este ca și cum ați pune căruța în fața calului, ceea ce nu duce nicăieri... sau poate doar înapoi! Mai întâi, începeți să vă gestionați cu grijă banii pe care îi aveți, iar apoi veți descoperi că aveți mult mai mulți bani de gestionat.

În timpul Millionaire Mind Intensive Seminar spun o poveste care-i impresionează extrem de mult pe cei mai mulți dintre oameni. Imaginați-vă că mergeți pe stradă cu un copil în vârstă de 5 ani. Îi cumpărați copilului un cornet cu o singură cupă de înghețată pentru că paharele s-au terminat. Pe măsură ce mergeți unul lângă altul, observați cum cornetul de înghețată se înclină în mânuțele copilului și, dintr-odată, pleosc! Înghețata cade din cornet pe jos.

Copilul începe să plângă, astfel încât reveniți în magazin și, chiar în momentul în care sunteți gata să cereți din nou, copilul observă o fotografie colorată a unui cornet cu trei cupe. Copilul arată entuziasmat către reclamă și strigă: „Pe aia o vreau!"

Acum se pune întrebarea: dat fiind faptul că sunteți o persoană drăguță, iubitoare și generoasă, veți ceda și îi veți cumpăra copilului cornetul cu trei cupe? Poate că răspunsul dumneavoastră inițial va fi: „Desigur!" Totuși, atunci când se gândesc mai profund asupra acestui subiect, cei mai mulți participanți la seminar răspund: „Nu." Pentru că nu e cazul să provocați copilului un alt eșec. Cel mic nu se poate descurca nici măcar o singură cupă, cum ar putea mânui un cornet cu trei cupe de înghețată? Același lucru este aplicabil și atunci când este vorba de univers și de dumneavoastră. Trăim într-un univers bun și iubitor, în care funcționează regula: „Până nu-mi demonstrezi că poți gestiona ceea ce ți-am dat, nu vei primi mai mult!"

PRINCIPIU AL PROSPERITĂȚII:

Până nu-mi demonstrezi că poți gestiona ceea ce ți-am dat, nu vei primi mai mult!

Trebuie să dobândiți obiceiurile și deprinderile gestionării unei sume mici de bani înainte de a putea deține o sumă mare. Amintiți-vă: suntem creaturi ale obișnuinței și, prin urmare, obiceiul de a vă gestiona banii este mai important decât suma.

PRINCIPIU AL PROSPERITĂȚII:

Obiceiul de a vă gestiona banii este mai important decât suma.

Deci, în final, cum vă gestionați banii? La Millionaire Mind Intensive Seminar predăm ceea ce mulți consideră a fi o metodă de management al banilor uimitor de simplă și de eficientă. Scopul acestei cărți nu este acela de a vă detalia fiecare amănunt, dar permiteți-mi să vă ofer câteva reguli de bază, astfel încât să puteți începe.

Deschideți un cont bancar separat, desemnându-l Contul Independenței Financiare. Puneți în acest cont câte zece procente din tot ceea ce câștigați, după ce ați scăzut impozitul. Acești bani vor fi folosiți numai pentru investiții și crearea de venituri pasive. Scopul acestui cont este acela de a crea „gâsca de aur" care produce „ouăle de aur" numite venit pasiv. Vă întrebați când se presupune că veți cheltui acești bani? *Niciodată!* Acești bani nu se cheltuie niciodată, doar se investesc. În cele din urmă, când vă veți pensiona, veți ajunge să cheltuiți venitul din acest fond („ouăle"), dar niciodată contul în sine. În acest fel, contul va crește permanent și nu veți putea falimenta niciodată.

Una dintre cursantele noastre, Emma, mi-a spus recent povestea ei. Acum doi ani, Emma era pe punctul de a-și declara falimentul. Nu dorea așa ceva; cu toate acestea, simțea că nu are altă alternativă. Avea mai multe datorii decât putea face față. Apoi a urmat Millionaire Mind Intensive Seminar și a învățat sistemul de management al banilor. Emma a spus: „Asta este. În felul acesta voi ieși din mizerie!"

Și ei, ca și celorlalți participanți, li s-a spus să-și împartă veniturile în câteva conturi diferite. Emma și-a spus: „Grozav, eu nu am niciun ban pe care să-l împart!" Dar, de vreme ce dorea să încerce, Emma a încercat să împartă în fiecare lună câte un dolar în diferite conturi. Da, ați citit bine, doar un dolar pe lună.

Conform sistemului de alocare pe care l-am predat, folosind acel dolar, a pus zece cenți în Contul Independenței Financiare (CIF). Primul lucru care i-a venit în minte a fost: „Cum naiba se presupune că o să devin independentă financiar cu zece cenți pe lună?" Astfel încât și-a propus să dubleze acel dolar în fiecare lună. Luna următoare a împărțit 2 $, în cea de-a treia lună 4 $, apoi 8 $, 16 $, 32 $, 64 $ și tot așa, până în cea de-a douăsprezecea lună, când au fost de împărțit 2 048 $, sumă pe care o divide în fiecare lună de atunci.

Doi ani mai târziu, a început să strângă câteva dintre fructele uimitoare ale eforturilor sale. A fost capabilă să pună direct 10 000 $ în Contul Independenței Financiare! Și-a făcut obiceiul de a-și gestiona banii atât de bine, încât atunci când i-a apărut în cale un bonus de 10 000 $, nu a avut nevoie de bani pentru altceva!

În prezent, Emma nu mai are datorii și este pe cale de a deveni independentă din punct de vedere financiar. Toate acestea sunt posibile, deoarece a acționat conform a ceea ce a învățat, chiar dacă a fost vorba de doar 1$ pe lună! Nu contează dacă în acest moment aveți o avere sau dacă nu aveți mai nimic. Ceea ce contează este să începeți imediat să vă gestionați ceea ce aveți și veți fi uimit cât de repede veți avea mai mult.

La Millionaire Mind Intensive Seminar am avut un alt participant care spunea: „Cum îmi pot gestiona banii atunci când împrumut bani pentru a trăi, așa cum fac acum?" Soluția este să împrumutați un dolar în plus și să gestionați acel dolar. Chiar dacă împrumutați sau aveți doar câțiva dolari pe lună, trebuie să gestionați acei bani, pentru că aici funcționează mai mult decât un simplu principiu al lumii „fizice": este în același timp un principiu spiritual. Miracolul banilor va avea loc atunci când veți demonstra universului că sunteți capabil să vă gestionați corespunzător finanțele.

În plus, odată cu deschiderea în bancă a Contului Independenței Financiare, înființați în casă un borcan al Independenței

Financiare în care să puneți bani în fiecare zi. Pot fi 10 $, 5 $, 1 $, un singur penny sau tot mărunțișul. Nu contează suma, contează obiceiul. Din nou, secretul constă în a vă canaliza zilnic „atenția", în scopul de a deveni independent financiar. Ceea ce se aseamănă se adună, banii trag la alți bani. Transformați acest borcan simplu în „magnetul banilor" dumneavoastră, atrăgând tot mai mulți bani și mai multe oportunități de independență financiară în viața dumneavoastră.

Sunt sigur că nu ați auzit pentru prima oară acest sfat de a economisi zece procente din banii dumneavoastră pentru investiții pe termen lung, dar ar putea fi prima dată când auziți că trebuie să aveți un cont egal și opus, desemnat în mod special pentru a cheltui bani pe divertisment.

Unul dintre cele mai mari secrete ale gestionării banilor este echilibrul. Pe de o parte, doriți să economisiți cât se poate de mulți bani pentru a investi și pentru a obține cât mai mulți bani. Pe de altă parte, aveți nevoie să puneți alte zece procente din venitul dumneavoastră într-un cont pentru „divertisment". De ce? Pentru că noi suntem ființe cu diferite necesități. Nu puteți modifica o parte a vieții dumneavoastră fără să le afectați pe celelalte. Unii oameni economisesc, economisesc, economisesc, iar atunci când eul lor responsabil și logic este suprasaturat, „spiritul" nu este. În cele din urmă, această latură spirituală „căutătoare de distracții" va spune: „M-am săturat. Vreau și eu să-mi acorzi puțină atenție" și va sabota rezultatele celeilalte părți.

Pe de altă parte, dacă veți cheltui la infinit, nu numai că nu veți deveni niciodată bogat, dar, în cele din urmă, partea responsabilă din dumneavoastră va crea o situație în care nu numai că nu vă veți bucura de lucrurile pe care vă cheltuiți banii, dar veți sfârși prin a vă simți vinovat. Atunci vina vă va determina să cheltuiți inconștient chiar mai mult, ca o cale de a vă exprima emoțiile. Cu toate că temporar vă puteți simți mai bine, în curând vor reveni vina și rușinea. Este un cerc vicios și singura cale de a-l preveni este aceea de a învăța să vă gestionați banii într-un mod practic.

Contul dumneavoastră pentru divertisment este menit a vă răsfăța — pentru a face lucruri pe care nu le faceți în mod normal. Este pentru acele lucruri cu totul deosebite, cum ar fi să mergeți la restaurant și să comandați cel mai bun vin sau cea mai fină șampanie. Sau să închiriați o barcă pentru toată ziua. Sau să petreceți o noapte extravagantă într-un hotel de cinci stele, pentru distracție și zbenguieli.

Regula contului de divertisment este că trebuie cheltuit în fiecare lună. Exact! În fiecare lună trebuie să goliți acest cont într-un mod care vă va face să vă simțiți bogat. De exemplu, imaginați-vă că intrați într-un centru de masaj, vărsând toți banii din cont pe tejghea, arătând spre terapeuți și spunând: „Vă plătesc pe *amândoi*. Haideți, la treabă, cu pietrele încinse și castraveții ăia. După asta, aduceți-mi prânzul!"

Cum am spus, extravagant. Singura metodă prin care cei mai mulți dintre noi vor continua să urmeze planul de economii este prin contracararea lui cu un plan de distracții care ne va recompensa pentru eforturile noastre. De asemenea, planul dumneavoastră de divertisment este destinat a vă antrena mușchiul „primirii". Și va face mult mai distractivă gestionarea banilor. În plus, față de realizarea conturilor pentru divertisment și al independenței financiare, vă sfătuiesc să mai deschideți încă patru conturi. Iată ce cuprind acestea:

- 10% în Contul pentru Economii și Cheltuieli pe Termen Lung;
- 10% în Contul pentru Educație;
- 50% în Contul pentru Cheltuieli Uzuale;
- 10% în Contul pentru Donații.

Repet, oamenii săraci cred că totul depinde de venit; ei își închipuie că trebuie să câștige o avere pentru a deveni bogați. Dar asta nu cade din senin, ca o pleașcă! Adevărul este că dacă vă gestionați banii după acest program, puteți deveni independenți financiar chiar și cu un venit relativ mic. Dacă vă gestionați

prost banii, nu puteți deveni independenți financiar nici chiar cu un venit uriaș. De aceea, atât de mulți profesioniști cu venituri mari — medici, avocați, sportivi și chiar contabili — sunt practic faliți, pentru că nu e important doar ceea ce câștigați, ci și ceea ce faceți cu ceea ce câștigați.

Unul dintre cursanții noștri, John, mi-a povestit că atunci când a auzit prima dată despre sistemul de management al banilor s-a gândit: „Ce plictisitor! De ce și-ar pierde cineva timpul făcând așa ceva?" Mai târziu, în timpul seminarului, a realizat în sfârșit că dacă dorea să fie independent financiar într-o zi, mai devreme sau mai târziu, trebuia și el să-și gestioneze banii așa cum o fac cei bogați.

John a trebuit să învețe acest nou obicei, deoarece pentru el nu era deloc natural. A spus că îi amintea de antrenamentele pentru triatlon. Era foarte bun la înot și la ciclism; cu toate acestea, nu-i plăcea să alerge. Îl dureau picioarele, genunchii și spatele. După fiecare ședință de antrenament rămânea înțepenit. De fiecare dată gâfâia și simțea că-i ard plămânii, chiar dacă nu alerga repede! A ajuns să fie îngrozit de alergări. Cu toate acestea, a înțeles că dacă dorea să fie un triatlonist de top trebuia să învețe să alerge și să accepte acest lucru ca parte din ceea ce avea nevoie pentru a reuși. În timp ce John cel din trecut a evitat să alerge, acum el s-a hotărât să alerge zilnic. După câteva luni a început să-i placă alergarea și în prezent abia o așteaptă în fiecare zi.

La fel i s-a întâmplat lui John și în domeniul gestionării banilor. La început a urât fiecare minut, dar acum a ajuns să-i placă. Abia așteaptă să-și primească salariul și să îl împartă în diferite conturi! De asemenea, îi face plăcere să vadă cum valoarea lui netă a ajuns de la zero la peste 300 000 $ și cum continuă să crească zilnic.

Totul se reduce la aceasta: fie dumneavoastră controlați banii, fie ei vă controlează pe dumneavoastră. Pentru a controla banii, trebuie să-i gestionați.

PRINCIPIU AL PROSPERITĂȚII:

Fie controlați dumneavoastră banii, fie vă controlează ei pe dumneavoastră.

Ador să-i ascult pe absolvenții seminariilor împărtășind modul în care se simt mai siguri pe ei în privința banilor, succesului și a propriei persoane, după ce au început să-și gestioneze banii corect. Cel mai bine este că această încredere se transferă și în alte domenii ale vieții lor și le întărește relațiile cu ceilalți, le îmbunătățește sentimentul de fericire și chiar sănătatea.

Banii reprezintă o parte importantă din viața dumneavoastră; atunci când învățați cum să vă țineți finanțele sub control, toate domeniile vieții dumneavoastră se vor înălța spre noi culmi.

DECLARAȚIE: Puneți-vă mâna pe inimă și spuneți...

„Sunt un manager financiar extraordinar!"

Atingeți-vă capul și spuneți...

„Am o minte de milionar!"

ACȚIUNI ALE MINȚII DE MILIONAR

1. Deschideți-vă Contul Independenței Financiare. Depuneți în acest cont 10 procente din totalul veniturilor dumneavoastră (după ce ați scăzut impozitele). Acești bani nu vor fi cheltuiți niciodată, ci doar investiți pentru a realiza venituri pasive pentru pensionarea dumneavoastră.
2. Creați în casă borcanul Independenței Financiare și depozitați zilnic bani în el. Pot fi 10 $, 5 $, 1 $ sau chiar un singur penny sau tot mărunțișul. Repet, aceasta vă va atrage zilnic atenția asupra independenței dumneavoastră financiare, iar lucrul asupra căruia vă îndreptați atenția va beneficia de apariția rezultatelor.

3. Deschideți un cont sau puneți în casă un borcan pentru divertisment în care să depozitați 10 procente din totalul venitului dumneavoastră. Alături de contul pentru divertisment și contul independenței financiare, deschideți încă patru conturi și depozitați următoarele fracțiuni din veniturile dumneavoastră în fiecare:

    10% în Contul pentru Economii și Cheltuieli pe Termen Lung;

    10% în Contul pentru Educație;

    50% în Contul pentru Cheltuieli Uzuale;

    10% în Contul pentru Donații.

4. Indiferent câți bani aveți, începeți să-i gestionați acum. Nu mai așteptați nici măcar o singură zi. Chiar dacă aveți doar un dolar. Gestionați acel dolar. Luați zece cenți și depuneți-i în borcanul CIF, alți zece cenți puneți-i în borcanul pentru divertisment. Chiar și numai aceste acțiuni vor trimite un mesaj universului: că sunteți pregătit să primiți mai mulți bani. Evident, dacă puteți gestiona mai mulți, trebuie să o faceți.

Povestea de succes a Christinei Kloser

De la: Christine Kloser
Pentru: T. Harv Eker

Ca să o spun în câteva cuvinte, după ce am urmat seminarul lui T. Harv Eker, Millionaire Mind Intensive, relația mea cu banii s-a schimbat complet, iar afacerea mea a crescut cu 400% într-un singur an.

Cel mai important, eu și soțul meu am „realizat" în cele din urmă cât de important a fost să economisim lunar 10 procente din venitul nostru, fără nicio abatere. În prezent, sunt

fericită să o spun, am economisit mai mult în cei câțiva ani de după absolvirea programului lui Harv decât am reușit în precedenții cincisprezece ani!

În plus, de atunci, tehnicile pe care le-am învățat pentru rezolvarea chestiunilor bănești din relația noastră de cuplu ne-au ținut deoparte de „certurile financiare".

Sistemul de management al banilor elaborat de Harv este ușor de urmat și *funcționează*!

Vă doresc succes!

AL CINCISPREZECELEA DOSAR AL PROSPERITĂȚII

Oamenii bogați își pun banii să muncească din greu pentru ei. Oamenii săraci muncesc din greu pentru banii lor.

Dacă sunteți precum majoritatea oamenilor, ați fost crescut cu ideea că „trebuie să munciți din greu pentru bani". Cu toate acestea, este posibil să fi crescut cu o altă condiționare care a fost la fel de importantă, aceea de „a face banii să muncească pentru dumneavoastră".

Fără îndoială, este important să munciți din greu, însă doar acest lucru nu vă va îmbogăți niciodată. De unde știm asta? Priviți lumea care vă înconjoară. Sunt milioane — ba nu, chiar miliarde — de oameni care slugăresc, rupându-și spatele toată ziua și chiar toată noaptea. Sunt ei bogați? Nu! Sunt bogați cei mai mulți dintre ei? Nu! Au ajuns măcar câțiva bogați? Nu! Cei mai mulți sunt faliți sau pe aproape. Pe de altă parte, pe cine vedeți lăfăindu-se prin cluburile selecte din toată lumea? Cine își petrece după-amiezele jucând golf, tenis sau navigând? Cine își petrece zilele la cumpărături, și săptămâni întregi în vacanțe? Vă dau trei încercări ca să ghiciți și nu le pun la socoteală pe primele două. Bogații, cine altcineva! Așa

că, s-o spunem pe cea dreaptă: ideea că trebuie să muncești din greu pentru a fi bogat este fantezistă!

Vechea etică a muncii la protestanți spune că „munca în valoare de un dolar este plătită cu un dolar". Nu este nimic în neregulă cu acest proverb, cu excepția faptului că uită să ne spună ce să facem cu acel „dolar plătit". A ști ce să faci cu acel dolar reprezintă diferența dintre a lucra din greu și a lucra *cu cap*.

Oamenii bogați își pot petrece zilele distrându-se și relaxându-se, deoarece ei muncesc cu cap. Ei înțeleg și folosesc principiul pârghiilor. Angajează alți oameni care să muncească pentru ei și-și pun banii la treabă.

Într-adevăr, vă spun din proprie experiență că trebuie să munciți din greu pentru banii dumneavoastră. Cu toate acestea, pentru bogați este doar o situație temporară. Pentru cei săraci, este o situație permanentă. Oamenii bogați înțeleg că trebuie să muncești din greu până în momentul în care banii vor munci destul de mult pentru a le lua locul. Ei sunt conștienți de următorul lucru: *cu cât banii dumneavoastră muncesc mai mult, cu atât mai puțin trebuie să munciți dumneavoastră*.

Țineți minte: banii dumneavoastră înseamnă energie. Cei mai mulți oameni investesc energie în muncă și scot energia din bani. Oamenii care și-au dobândit independența financiară au învățat cum să-și înlocuiască energia investită în muncă cu alte forme de energie. Aceste forme presupun munca altor oameni, munca sistemelor de afaceri sau munca investițiilor de capital.

Repet, mai întâi trebuie să munciți din greu pentru bani, apoi să lăsați banii să muncească din greu pentru dumneavoastră.

Atunci când este vorba de jocul banilor, cei mai mulți oameni nu au nicio idee de ce este nevoie pentru a câștiga. Care este țelul dumneavoastră? Când câștigați acest joc? Țintiți să aveți trei mese bogate pe zi, să aveți un venit anual de 100 000 $, să deveniți milionar sau să deveniți multimilionar? Ceea ce predăm la Millionaire Mind Intensive Seminar este că scopul jocului banilor este: „Niciodată nu va mai trebui să munciți... decât dacă doriți să o faceți", iar dacă munciți, să munciți „pentru că așa doriți, nu pentru că este necesar".

Cu alte cuvinte, țelul este de a deveni „independent financiar" cât mai curând posibil. Definiția pe care eu o dau independenței financiare este simplă: reprezintă *capacitatea de a trăi în stilul de viață pe care îl doriți fără a mai trebui să munciți sau să vă bizuiți pe altcineva pentru bani.*

Există posibilitatea de a vă dori un stil de viață costisitor. În acest caz, pentru a fi „liberi" veți avea nevoie să câștigați o grămadă de bani fără să munciți. Venitul obținut fără a munci îl numim venit pasiv. Pentru a câștiga jocul banilor, scopul este de a obține un venit *pasiv* suficient de mare pentru a vă plăti stilul de viață pe care îl doriți. Pe scurt, deveniți independenți financiar, dacă venitul pasiv vă depășește cheltuielile.

Am identificat două surse principale ale venitului pasiv. Prima este reprezentată de „banii care lucrează pentru dumneavoastră". Aceasta include veniturile provenite din instrumente financiare ca acțiuni bursiere, obligațiuni bancare, bonuri de trezorerie, piețe financiare, fonduri mutuale, ca și deținerea de ipoteci sau alte active care pot fi apreciate ca valori și care pot fi lichidate în bani gheață.

Cea de-a doua sursă majoră de venituri pasive este reprezentată de „afacerea care muncește pentru dumneavoastră". Aceasta impune generarea de venituri continue din afaceri în care nu este necesar să fiți implicați personal pentru a manevra și a produce un venit. Ca exemple avem închirierile imobiliare; drepturile de autor provenite din cărți, muzică sau software; licențe asupra ideilor dumneavoastră; lansarea unei francize; deținerea de spații de depozitare; deținerea de automate care vând diverse mărfuri sau alte automate care operează cu monede, și marketingul în rețea, pentru a numi doar câteva. De asemenea, presupune deschiderea oricărei afaceri sub soare sau sub clar de lună care este sistematizată pentru a lucra pentru dumneavoastră. Repet, este vorba de energie. Ideea este ca afacerea să lucreze și să producă valoare pentru oameni, în locul dumneavoastră.

De exemplu, marketingul în reţea este un concept uimitor. În primul rând, de obicei nu este nevoie să investiţi un capital iniţial mare. În al doilea rând, după momentul de început, în care aţi muncit, acest sistem vă permite să savuraţi venitul restant pe care continuaţi să-l primiţi (altă formă de venit care nu presupune să munciţi) an după an. Încercaţi să obţineţi aşa ceva dintr-o muncă regulată de opt ore!

Nu am destule cuvinte să accentuez importanţa realizării structurilor venitului pasiv. Este simplu. Fără venituri pasive nu puteţi fi niciodată liberi. Dar, şi este un foarte important „dar", ştiaţi că foarte mulţi oameni trec prin perioade extreme de dificile în timp ce creează venitul pasiv? Acest lucru este cauzat de trei motive. Primul este reprezentat de condiţionare. Cei mai mulţi dintre noi am fost, de fapt, programaţi să *nu* câştigăm un venit pasiv. Ce ne spuneau părinţii pe când aveam între 13 şi 16 ani şi aveam nevoie de bani? Ne spuneau: „Păi, du-te şi câştigă un venit pasiv"? Mă îndoiesc! Pe cei mai mulţi i-am auzit spunând: „Du-te la muncă", „Du-te şi ia-ţi o slujbă" sau ceva în genul ăsta. Am fost învăţaţi să „muncim" pentru bani, transformând venitul pasiv în ceva anormal pentru cei mai mulţi dintre noi.

Cel de-al doilea motiv este că cei mai mulţi dintre noi nu am fost învăţaţi cum să realizăm venituri pasive.

Pe când eram eu la şcoală, nu se preda cursul de „101 Venituri Pasive". La vremea aceea am fost nevoit să lucrez în lemn şi în metal, astfel încât să realizez un suport de lumânări perfect pentru mama mea. Şi, de vreme ce nu am învăţat despre realizarea veniturilor pasive la şcoală, am învăţat-o în altă parte? Nu. Rezultatul final este că cei mai mulţi dintre noi nu *ştim* prea multe despre aceasta şi, prin urmare, nu *facem* prea multe în acest scop.

În cele din urmă, de vreme ce nu am avut vreun model în acest sens sau nu am fost niciodată învăţaţi despre venitul pasiv şi investiţii, nu le-am dat niciodată prea multă atenţie. În mare măsură ne-am bizuit carierele şi alegerile de afaceri pe generarea venitului salarial. Nu aţi schimba câteva dintre alegerile din cariera dumneavoastră dacă aţi fi ştiut de la o vârstă fragedă că ţelul financiar principal îl reprezintă realizarea venitului pasiv?

Întotdeauna le sugerez oamenilor să aleagă sau să-şi schimbe cariera în scopul găsirii unui domeniu în care realizarea fluxurilor de venituri pasive să fie naturală şi relativ simplă. Acest lucru este deosebit de important, pentru că foarte mulţi oameni lucrează în domeniul prestărilor de servicii, în care trebuie să fie prezenţi personal pentru a câştiga bani. Nu este nicio greşeală dacă lucraţi în domeniul prestărilor de servicii, cu condiţia să vă găsiţi destul de repede un cal în care să investiţi şi care să se descurce excepţional de bine la curse, altfel veţi fi prinşi în cursa muncii fără sfârşit.

Prin alegerea oportunităţilor de afaceri care produc venit pasiv, mai devreme sau mai târziu veţi avea ce este mai bun din ambele sectoare — venit salarial în prezent şi venit pasiv mai târziu. Recitiţi ce am scris cu câteva paragrafe în urmă pentru a vedea nişte opţiuni de afaceri ce produc venit pasiv pe care le-am discutat.

Din nefericire, aproape toată lumea are un tipar financiar care este setat *pentru* câştigarea venitului salarial şi *împotriva* venitului pasiv. Această atitudine va fi modificată radical după ce urmaţi Millionaire Mind Intensive Seminar, unde, folosind tehnici empirice, vă schimbăm tiparul financiar, astfel încât câştigarea venitului pasiv să fie un lucru normal şi pentru dumneavoastră.

Oamenii bogaţi gândesc pe termen lung. Ei îşi echilibrează cheltuielile actuale pentru diferite plăceri, cu investiţiile pentru libertatea de mâine. Săracii gândesc pe termen scurt. Ei îşi trăiesc viaţa bizuindu-se pe recompensa imediată. Oamenii săraci se folosesc de scuza: „Cum pot să mă gândesc la ziua de mâine când abia pot supravieţui astăzi?" Problema este că, în cele din urmă, s-ar putea ca mâine să nu devină astăzi; dacă nu aţi avut grijă de problema de azi, şi mâine veţi spune acelaşi lucru.

Pentru a vă creşte averea, fie trebuie să câştigaţi mai mult, fie trebuie să trăiţi mai puţin. Nu văd să vă pună cineva un

pistol la tâmplă pentru a vă obliga să trăiți într-o anume casă, să conduceți un anumit tip de mașină, să purtați anumite haine sau să mâncați anumite mâncăruri. Aveți puterea de a alege. Este vorba de priorități. Săracii aleg momentul *prezent*, bogații aleg *echilibrul*. Mă gândesc la socrii mei.

Părinții soției mele au deținut timp de douăzeci și cinci de ani un magazin de mărunțișuri. Majoritatea veniturilor lor provenea din vânzările de țigări, batoane de ciocolată, înghețată, gumă de mestecat și sucuri. În acele timpuri, nici măcar nu vindeau bilete de loterie. Vânzarea medie zilnică era de sub un dolar. Pe scurt, aveam o afacere de „mărunțișuri". Cu toate acestea, ei au pus deoparte mulți dintre acești bănuți. Nu au mâncat în oraș; nu și-au cumpărat haine elegante; nu au condus ultimul model de mașină. Au trăit confortabil, dar modest, și, în cele din urmă, și-au plătit ipoteca și chiar au cumpărat jumătate din complexul în care era situat magazinul lor. La vârsta de 59 de ani, prin economisire și investirea „mărunțișului", socrul meu a putut să se pensioneze.

Nu-mi place că trebuie să vă spun, dar de cele mai multe ori cumpărarea unor lucruri pentru recompensă imediată nu reprezintă altceva decât o tentativă inutilă de a masca dezamăgirile pe care le resimțiți în viață. Cel mai adesea, „risipirea" banilor pe care nu-i aveți provine din „cheltuirea" emoțiilor pe care le *aveți*. De obicei, acest sindrom este cunoscut drept terapie cu amănuntul. Cheltuielile exagerate și nevoia de recompensare imediată nu au prea mult de-a face cu lucrul pe care îl cumpărați în acel moment și au totul în comun cu lipsa de împlinire pe care o resimțiți în viața dumneavoastră. Desigur, cheltuielile nu provin din emoțiile pe care le aveți în momentul respectiv, ci din tiparul dumneavoastră financiar.

Conform lui Natalie, o altă cursantă a noastră, părinții ei erau niște zgârciți cumpliți! Foloseau cupoane de reducere pentru orice. Mama ei avea un dosar plin de cupoane, toate sortate după categorie. Tatăl ei avea o mașină veche de cincisprezece ani, plină de rugină și în care lui Natalie îi era rușine să fie văzută, mai ales când venea mama ei să o ia de la școală.

De fiecare dată când se urca în mașină, Natalie se ruga să nu o vadă nimeni. În vacanțe, familia ei nu stătea niciodată la vreun hotel sau motel; nu luau niciodată avionul, ci conduceau nenumărate zile de-a lungul și de-a latul țării, oprindu-se din loc în loc să doarmă în cort, indiferent de condiții, în fiecare an!

Totul era „prea scump". Judecând după modul în care se comportau, Natalie credea că părinții ei erau faliți. Dar tatăl ei câștiga anual 75 000 $, o sumă care lui Natalie i se părea extrem de mare pe atunci. Era confuză.

Deoarece a urât avariția părinților săi, Natalie a devenit exact opusul lor. Dorea ca totul să fie de cea mai înaltă calitate și să fie scump. Când s-a mutat de la părinții ei și a început să trăiască pe cont propriu, într-o clipire de ochi a cheltuit toți banii pe care-i avea și încă pe atât în plus, fără ca măcar să-și dea seama!

Natalie avea cărți de credit, diverse carduri de reduceri și o grămadă de astfel de lucruri. A golit tot ce se putea din ele până a ajuns la punctul în care nu mai putea plăti nici măcar o rată minimă! Atunci a participat la Millionaire Mind Intensive Seminar și a spus că i-a salvat viața.

În momentul în care i-am identificat „personalitatea financiară" a lui Natalie, s-a schimbat întregul ei univers. A recunoscut motivul pentru care și-a cheltuit toți banii. Era o formă de dezaprobare față de zgârcenia părinților ei. De asemenea, a fost o dovadă adusă ei și întregii lumi că nu era zgârcită. De când a urmat cursul, cu tiparul financiar modificat, Natalie spune că nu mai are nevoie să-și cheltuie banii în moduri „stupide".

Natalie a povestit că se plimba de curând prin Mall și a observat o haină de blană maro-deschis, lucrată superb, atârnată în vitrina unuia dintre magazinele ei favorite. Imediat și-a spus: „Haina aceea ar arăta minunat pe tine, mai ales cu părul tău blond. Ai nevoie de ea; nu ai o haină de iarnă lungă, de calitate." Așa că a intrat în magazin și, pe când o încerca, a observat eticheta cu prețul: 400 $. Înainte nu cheltuise niciodată atât

de mult pe o haină. Mintea ei spunea: „Și ce dacă, haina arată senzațional pe tine! Ia-o. Vei câștiga mai târziu acești bani."

În acel moment a descoperit cât de profund este seminarul Millionaire Mind Intensive. Aproape în același moment în care mintea ei sugera să-și cumpere haina, o „fișă" mai constructivă a ieșit la iveală și i-a spus: „Ai face mult mai bine dacă ai pune cei patru sute de dolari în contul CIF! Pentru ce ai nevoie de această haină? Ai deja o haină de iarnă care este suficient de bună pentru tine."

Înainte să-și dea seama, a pus imediat haina pe umeraș, în loc să o cumpere chiar atunci, așa cum făcea de obicei. Și nu a mai revenit să cumpere haina.

Natalie a descoperit că fișa mentală cu „recompensarea materială" a fost înlocuită cu fișele „independenței financiare". Nu mai era programată să cheltuiască. Acum știe că este bine să învețe partea bună din ceea ce a văzut la părinții ei și să economisească bani și, în același timp, să se răsfețe cu lucruri drăguțe din contul pentru distracții.

Atunci Natalie și-a trimis părinții la curs, pentru a deveni și ei mai echilibrați. Este încântată să relateze că în vacanță stau în moteluri (deocamdată, nu în hoteluri), că și-au cumpărat o mașină nouă și că, după ce au învățat cum să pună banii să lucreze pentru ei, s-au pensionat ca milionari.

Acum Natalie înțelege că nu este nevoie să fie atât de „zgârcită" ca părinții ei pentru a deveni milionară. De asemenea, știe că nu va fi niciodată independentă financiar dacă își cheltuie inconștient banii, așa cum făcea înainte. Natalie a spus: „E uimitor să am sub control atât banii, cât și mintea."

Repet, ideea este ca banii să lucreze din greu pentru dumneavoastră. Cel puțin tot atât cât munciți dumneavoastră pentru ei; asta înseamnă că mai degrabă trebuie să economisiți și să investiți, decât să vă faceți un scop în viață din a-i cheltui pe toți. Aproape că este caraghios: bogații au o grămadă de bani și cheltuie puțin, în timp ce săracii au puțini bani și cheltuie mult.

Făcând o comparație între termenul lung și cel scurt: săracii muncesc pentru a câștiga bani pentru traiul de azi, în timp ce bogații muncesc pentru a câștiga banii de investiții: acestea îi vor întreține în viitor.

Bogații cumpără bunuri care au potențialul de a li se mări valoarea. Săracii cumpără lucruri cărora li se va micșora valoarea. Bogații colecționează terenuri. Săracii colecționează chitanțe.

Vă spun același lucru pe care îl spun copiilor mei: „Faceți investiții imobiliare." Cel mai bine este dacă puteți achiziționa proprietăți care pot realiza un flux bănesc pozitiv, dar din punctul meu de vedere orice investiție imobiliară este mai bună decât nicio astfel de investiție. Desigur, afacerile imobiliare au perioade bune și rele, dar în cele din urmă, fie peste zece, douăzeci sau treizeci de ani, puteți paria că proprietatea respectivă va valora cu mult mai mult decât astăzi și ar putea fi tot ceea ce aveți nevoie pentru a vă îmbogăți.

Cumpărați ceea ce vă permiteți în acest moment. Dacă pentru a vă implica aveți nevoie de un capital mai mare, vă puteți asocia cu oameni în care aveți încredere sau pe care îi cunoașteți bine. Singura metodă de a da de necazuri cu afacerile imobiliare este de a vă extinde prea mult sau de a trebui să vindeți într-un moment în care piața este la pământ. Dacă urmați cu atenție sfatul meu de mai devreme și vă gestionați cu atenție banii, probabilitatea ca așa ceva să se întâmple va fi extrem de mică, mai degrabă nulă. Așa cum se spune: „Nu aștepta să cumperi imobiliare, cumpără imobiliare și așteaptă."

Odată ce mai devreme v-am dat ca exemplu pe socrii mei, este corect să vă dau și un exemplu care-i privește pe părinții mei. Părinții mei nu erau săraci, dar abia dacă se încadrau în clasa de mijloc. Tatăl meu muncea extrem de mult, iar mama nu era fizic suficient de sănătoasă, astfel încât a rămas acasă să aibă grijă de copii. Tata era tâmplar și a descoperit că toți constructorii care-l angajau dezvoltau potențialul terenurilor pe care le achiziționaseră cu mulți ani înainte. De asemenea,

a observat că acei oameni erau cu adevărat bogați. Astfel că părinții mei au economisit bănuț lângă bănuț până au strâns suficient pentru a cumpăra un teren de un hectar, cam la 30 de kilometri depărtare de orașul în care locuiau. I-a costat 60 000 $. Zece ani mai târziu, un întreprinzător s-a hotărât să construiască un mare magazin pe acea parcelă de pământ. Părinții mei au vândut-o cu 600 000 $. Scăzând investiția lor inițială, este un câștig mediu de 54 000 $ pe an de la momentul investiției, la vremea în care tatăl meu câștiga din slujba lui între 15 000 $ și 20 000 $ pe an. Bineînțeles că acum s-au pensionat și trăiesc confortabil, dar vă garantez că fără achiziționarea și vânzarea acelei proprietăți ar fi supraviețuit doar făcând economii la sânge. Mulțumesc lui Dumneazeu că tata a recunoscut puterea investiției și mai ales valoarea investiției în imobiliare. Acum știți de ce achiziționez terenuri.

În timp ce săracii văd într-un dolar doar un dolar cu care pot cumpăra ceva ce doresc acum, bogații văd în fiecare dolar o „sământă" care poate fi plantată pentru a câștiga o sută de dolari, care pot fi replantați pentru a mai câștiga o mie de dolari. Gândiți-vă la asta. Fiecare dolar pe care îl cheltuiți astăzi s-ar putea ca mâine să vă coste o mie de dolari. Personal, consider fiecare dintre dolarii pe care îi am drept „soldați" ai investițiilor, misiunea lor fiind „libertatea". Este inutil să mai spun că am mare grijă de „luptătorii libertății" și nu scap de ei repede sau cu ușurință.

PRINCIPIU AL PROSPERITĂȚII:

Bogații văd în fiecare dolar o „sământă" care poate fi plantată pentru a câștiga o sută de dolari, care pot fi replantați pentru a mai câștiga o mie de dolari.

Șmecheria este să vă educați în acest sens, să învățați despre investiții. Familiarizați-vă cu numeroasele mijloace de investiții și instrumente financiare, cum ar fi afacerile imobiliare,

ipotecile, acțiunile, fondurile, schimburile valutare, practic întreaga scală. Apoi alegeți un domeniu principal de acțiune în care să deveniți expert. Începeți să investiți în acel domeniu și, mai târziu, începeți să vă diversificați aria de acțiune.

Concluzia este că: oamenii săraci muncesc din greu și-și cheltuie toți banii, ceea ce-i determină să fie nevoiți să muncească din greu pentru totdeauna. Oamenii bogați muncesc din greu, economisesc și apoi își investesc banii, astfel încât să nu mai fie niciodată nevoiți să muncească iarăși din greu.

DECLARAȚIE: Puneți-vă mâna pe inimă și spuneți...

„Banii mei muncesc din greu pentru mine și-mi aduc din ce în ce mai mulți bani."

Atingeți-vă capul și spuneți...

„Am o minte de milionar!"

ACȚIUNI ALE MINȚII DE MILIONAR

1. Educați-vă. Investiți în seminarii. Citiți lunar cel puțin o carte de investiții. Citiți reviste precum *Money, Forbes, Barron's* sau *Wall Street Journal.* Nu vă sugerez să le urmați sfaturile, vă propun să vă familiarizați cu opțiunile financiare care există pe piață. Apoi alegeți un domeniu în care să deveniți expert și începeți să investiți în acel domeniu.
2. Mutați-vă atenția de la venitul „activ" asupra venitului „pasiv". Enumerați cel puțin trei strategii specifice prin care puteți realiza un venit fără a munci, fie prin investiții, fie printr-o afacere. Începeți cercetările și apoi acționați conform acestor strategii.
3. Nu așteptați prea mult până să investiți în afaceri imobiliare. Cumpărați imobiliare și așteptați.

AL ȘAISPREZECELEA DOSAR AL PROSPERITĂȚII

Bogații trec la acțiune în pofida fricii.
Săracii lasă teama să-i oprească.

Mai devreme în această carte am discutat despre Procesul exprimării. Haideți să recapitulăm formula: gândurile conduc la sentimente, sentimentele determină acțiuni, acțiunile duc la rezultate.

Milioane de oameni „se gândesc" să se îmbogățească; mii și mii de oameni recurg la afirmații, vizualizări și meditație pentru a se îmbogăți. Și eu meditez aproape în fiecare zi. Și totuși încă nu mi s-a întâmplat să stau liniștit meditând și vizualizând și să-mi cadă în cap un sac cu bani. Cred că fac parte dintre acei nenorocoși care, de fapt, trebuie să *facă* ceva pentru a avea succes.

Afirmațiile, meditațiile și vizualizările sunt cu toate niște unelte minunate, dar din ceea ce pot să spun eu, niciuna nu vă va aduce prin ea însăși bani reali. În lumea reală aveți nevoie să recurgeți la „acțiune" reală pentru a avea succes. De ce este atât de importantă acțiunea?

Să revenim la procesul nostru de exprimare. Fiți atenți la gânduri și sentimente. Fac parte din lumea interioară sau din cea exterioară? Din lumea interioară. Acum, priviți rezultatele. Fac ele parte din lumea interioară sau din cea exterioară? Din lumea exterioară. Aceasta înseamnă că acțiunea este „puntea" dintre lumea interioară și cea exterioară.

PRINCIPIU AL PROSPERITĂȚII:

Acțiunea este „puntea" dintre lumea interioară și cea exterioară.

În acest mod, dacă acțiunea este atât de importantă, ce ne împiedică să acționăm așa cum credem de cuviință?

Teama!

Teama, șovăiala și grija reprezintă unele dintre cele mai mari obstacole, nu numai pentru obținerea succesului, dar și a fericirii. Prin urmare, una dintre cele mai mari diferențe între a fi bogat și a fi sărac este hotărârea de a acționa în ciuda temerilor. Săracii lasă teama să-i oprească.

Susan Jeffers chiar a scris o carte fantastică despre acest subiect, numită *Feel the Fear and Do It Anyway (Trăiește teama și acționează orice-ar fi)* Așteptarea momentului în care sentimentul de teamă dispare sau scade pentru a acționa este cea mai mare greșeală pe care o face majoritatea oamenilor.

De obicei, acești oameni așteaptă la nesfârșit.

Unul dintre cele mai populare programe pe care le predăm este „Tabăra de Antrenament a Războinicului Iluminat". În cursul acestui antrenament, explicăm că un adevărat războinic poate „îmblânzi șarpele fricii". Aceasta nu înseamnă să ucideți șarpele. Nu înseamnă să scăpați de cobră și în mod sigur nu înseamnă să fugiți din fața șarpelui. Înseamnă să „îmblânziți" șarpele.

PRINCIPIU AL PROSPERITĂȚII:

Un adevărat războinic își poate învinge teama „îmblânzind șarpele fricii".

Este obligatoriu să înțelegeți că, pentru a reuși, nu este necesar să încercați să scăpați de teamă. Oamenii bogați și cu succes au și temeri, îndoieli și oamenii bogați și cu succes au griji. Doar că ei nu lasă aceste sentimente să-i oprească. Oamenii fără succes au temeri, îndoieli și griji, însă ei permit acestor sentimente să-i oprească.

PRINCIPIU AL PROSPERITĂȚII:

Pentru a reuși, nu este necesar să încercați să scăpați de teamă.

Deoarece suntem ființe ale obișnuinței, trebuie să ne antrenăm să acționăm în pofida temerilor, a îndoielilor, a grijilor, a nesiguranței, a inconvenientelor, a disconfortului și chiar să ne obișnuim să acționăm atunci când nu suntem în dispoziția de a acționa.

Îmi amintesc că eram în Seattle și predam un seminar de seară când, aproape de final, i-am anunțat pe cei prezenți despre următorul curs disponibil, cu durata de trei zile, care urma să aibă loc în Vancouver.

Un individ s-a ridicat și a spus: „Harv, cel puțin o duzină dintre cunoscuții mei, rude și prieteni, au urmat acest curs, iar rezultatele au fost absolut extraordinare. Fiecare dintre ei este de cel puțin zece ori mai fericit decât înainte și toți sunt pe calea spre succesul financiar. Toți au spus că le-a schimbat viața și, dacă ai ține cursul în Seattle, categoric aș participa și eu."

I-am mulțumit pentru declarația lui și apoi l-am întrebat dacă era dispus să participe la un instructaj. A fost de acord și atunci i-am spus: „Am doar cinci cuvinte să-ți spun." A întrebat vesel: „Și care ar fi acelea?" La care, i-am răspuns concis: *„Ești al naibii de falit!"*

Apoi l-am întrebat care era situația sa financiară. A răspuns docil și cam încurcat: „Nu prea bună." Bineînțeles că am replicat: „Nu e nevoie să continui", apoi am început să declam în fața adunării: „Câte piedici puteți găsi dacă pentru a face un lucru care vă este necesar și pe care doriți să-l faceți vă lăsați opriți de trei ore de condus sau de un zbor de trei ore sau de o călătorie de trei zile? Iată cel mai evident răspuns: *oricâte!* Orice vă va opri. Nu din cauza dimensiunii provocării, ci din cauza limitelor dumneavoastră!"

Am continuat: „Este simplu, fie sunteți o persoană care va fi oprită de orice, fie sunteți o persoană care nu va putea fi oprită. Dumneavoastră alegeți. Dacă doriți să faceți avere sau să aveți orice altă formă de succes, trebuie să fiți un războinic. Trebuie să fiți dornici de a face tot ceea ce este necesar. *Trebuie să vă « antrenați » pentru a nu vă lăsa opriți de nimic.*

Nu este întotdeauna convenabil să devii bogat. A deveni bogat nu este întotdeauna ușor. De fapt, a te îmbogăți poate fi al naibii de greu. Și ce-i cu asta, veți întreba dumneavoastră. Unul dintre principiile de bază ale « războinicului iluminat » stabilește că « dacă sunteți dispuși să faceți numai ceea ce este ușor, viața va fi dificilă. Dar, dacă sunteți dispuși să faceți ceea ce este greu, viața poate fi ușoară. » Oamenii bogați nu-și bazează acțiunile pe ceea ce este ușor și convenabil; acest mod de viață este rezervat oamenilor săraci și majorității celor din clasa de mijloc."

PRINCIPIU AL PROSPERITĂȚII:

Dacă sunteți dispuși să faceți numai ceea ce este ușor, viața va fi dificilă. Dar dacă sunteți dispuși să faceți ceea ce este greu, viața va fi ușoară.

Tirada de la seminarul respectiv se sfârșise. Mulțimea era tăcută.

Mai târziu, individul care a declanșat discuția a venit și mi-a mulțumit călduros pentru că „i-am deschis ochii". Bineînțeles că s-a înscris la curs (chiar dacă avea loc la Vancouver), dar ceea ce a fost cu adevărat nostim s-a petrecut în momentul plecării mele, când l-am auzit pe individ vorbind la telefon. El reproducea entuziasmat unuia dintre prietenii de la celălalt capăt al firului discursul pe care tocmai i-l prezentasem. Presupun că a funcționat, pentru că în ziua următoare a sunat pentru încă trei înscrieri. Erau cu toții de pe Coasta de Est... și veneau cu toții la Vancouver!

Acum, că ne-am referit la inconveniente, care este problema disconfortului? De ce este atât de importantă acțiunea întreprinsă în pofida oricărui disconfort? Deoarece acum sunteți în zona „confortabilă". Dacă doriți să ajungeți la un alt nivel în viață, trebuie să spargeți această zonă de confort și să exersați realizarea unor lucruri care nu sunt confortabile.

Să presupunem că în prezent duceți o viață de nivel 5 și doriți să vă mutați viața la nivelul 10. Nivelul 5 sau unul mai mic sunt situate în interiorul zonei de confort, dar nivelul 6 sau unul mai mare se află în afara cutiei, în zona dumneavoastră de „disconfort". Aceasta înseamnă că, pentru a ajunge de la o viață de nivelul 5 la o viață de nivel 10, va trebui să traversați zona de disconfort.

Oamenii săraci și majoritatea celor din clasa de mijloc nu sunt dispuși să trăiască inconfortabil. Reamintiți-vă, confortul este principala prioritate din viața lor. Dar permiteți-mi să vă spun un secret pe care îl știu doar cei bogați și cu succes: starea confortabilă este mult supraevaluată. Confortul vă face să vă simțiți plăcut, la căldurică și în siguranță, dar nu vă permite să vă dezvoltați. Pentru a vă dezvolta ca persoană trebuie să vă dilatați zona de confort. De fapt, singurele momente în care vă puteți dezvolta sunt cele în care vă aflați *în afara* zonei de confort.

Permiteți-mi să vă pun o întrebare. Cum a fost prima dată când ați încercat ceva nou: confortabil sau inconfortabil? De obicei, inconfortabil. Dar ce s-a întâmplat după aceea? Pe măsură ce ați continuat să faceți acea acțiune, a devenit din ce în ce mai confortabilă, nu-i așa? Așa merg lucrurile. Totul este inconfortabil la început, dar dacă vă țineți de treabă și continuați, în cele din urmă veți traversa zona de disconfort și veți reuși. Atunci veți ajunge într-o zonă de confort nouă, mărită, ceea ce înseamnă că ați devenit o persoană superioară.

Repet, singurul moment în care vă dezvoltați cu adevărat este cel în care nu vă aflați în zona de confort. De acum încolo, de câte ori vă simțiți inconfortabil, în loc să vă retrageți în zona

dumneavoastră de confort, puneți-vă înapoi pe drum și spuneți: „Trebuie să mă dezvolt" și mergeți înainte.

PRINCIPIU AL PROSPERITĂȚII:

Singurul moment în care vă dezvoltați cu adevărat este cel în care nu vă aflați în zona de confort.

Dacă doriți să fiți bogat și să aveți succes, mai bine v-ați obișnui să nu vă simțiți confortabil. Exersați în mod conștient trecerea în zona dumneavoastră de disconfort și puneți în practică ceea ce vă produce teamă. Iată o ecuație pe care doresc să v-o reamintiți tot restul vieții: ZC = ZB.

Iată semnificația: „zona de confort" este egală cu „zona de bogăție".

Prin extinderea zonei de confort, vă veți crește mărimea venitului și sfera dumneavoastră de prosperitate. Cu cât vă simțiți mai confortabil, cu atât veți fi mai puțin dispus să vă asumați riscuri, să profitați de oportunități, să întâlniți oameni și să încercați strategii. Mi-ați înțeles punctul de vedere? Cu cât confortul devine prioritar, cu atât sunteți mai blocați de teamă.

Dimpotrivă, dacă doriți să vă „extindeți" propria persoană, vă veți dezvolta zona oportunităților, fapt care vă va permite să atrageți și să mențineți un venit și o avere mai mare. Repet, atunci când aveți un „container" mare (zona de confort), universul se va grăbi să umple spațiul. Oamenii bogați și plini de succes au o zonă de confort mare și și-o lărgesc continuu pentru a fi capabili să atragă și să mențină o avere cât mai mare.

Nimeni nu a murit din cauza disconfortului; cu toate acestea, în numele confortului au fost distruse mai multe idei, oportunități, acțiuni și mai multe progrese decât în numele a orice altceva. Confortul ucide! Dacă țelul dumneavoastră în viață este confortul, vă garantez două lucruri. Primul este că

nu veți fi niciodată bogați. Al doilea este că nu veți fi niciodată fericiți. Fericirea nu provine din trăirea unei vieți temperate, întrebându-vă mereu cum ar fi putut fi. Fericirea vine ca rezultat al existenței în starea noastră naturală de dezvoltare și al trăirii la potențialul nostru maxim.

Încercați acest lucru. În loc să vă „micșorați" și să vă retrageți către siguranță, data viitoare când vă simțiți inconfortabil, nesigur sau temător mergeți înainte. Observați și rețineți sentimentele de disconfort, recunoscându-le drept ceea ce sunt, doar niște sentimente, care nu au puterea de a vă opri. Dacă o să continuați cu îndârjire, în pofida disconfortului, în cele din urmă vă veți atinge scopul.

Nu contează dacă sentimentele de disconfort scad în intensitate. De fapt, atunci când se ameliorează luați-o ca pe un semnal de a vă muta mai departe obiectivul, deoarece în momentul în care ați atins confortul v-ați oprit dezvoltarea. Repet, pentru a vă dezvolta la întregul potențial, întotdeauna trebuie să trăiți la marginea „cutiei" dumneavoastră.

Și pentru că suntem creaturi ale obișnuinței, trebuie să *exersăm*. Vă implor, exersați punerea în practică a acțiunilor în pofida fricii, a inconvenientelor, disconfortului, exersați chiar și în momentele în care nu aveți dispoziția necesară. Făcând aceasta, vă veți deplasa repede la un alt nivel al vieții. De-a lungul drumului, asigurați-vă că vă verificați contul bancar, deoarece, vă garantez, va crește și el rapid.

În cursul seminariilor de seară, când ajung la acest moment, întreb audiența: „Câți dintre dumneavoastră sunt dispuși să exerseze un rol în pofida fricii sau disconfortului?" De obicei, toată lumea ridică mâna (probabil pentru că le este o teamă de moarte că am să „aleg" pe unul dintre ei). Atunci spun: „Cuvintele nu înseamnă mare lucru! Haideți să vedem dacă vorbiți serios." Scot apoi o săgeată de lemn cu vârful de oțel și le spun că, pentru a exersa această disciplină, vor trebui să frângă această săgeată cu gâtul. Apoi le demonstrez cum vârful de oțel intră în părțile moi ale gâtului în timp ce altă persoană ține celălalt capăt al săgeții cu palma bine întinsă. Ideea este de a intra drept în săgeată și a o rupe folosindu-vă doar gâtul, înainte de a vi-l străpunge și a ieși prin ceafă.

În acest moment majoritatea oamenilor sunt șocați. Uneori aleg un voluntar pentru a face acest exercițiu, alteori dau câte o săgeată fiecărui participant. Am avut audiențe în care peste o mie de oameni rupeau săgeți!

Poate fi depășită această teamă? Da. Este înfricoșător? Puteți fi siguri. Este inconfortabil? Desigur. Dar repet, ideea este de nu vă lăsa opriți de teamă și de disconfort. Ideea este de a exersa, de a vă antrena pentru a face ceea ce este necesar și pentru a acționa în pofida oricărui lucru care ar putea sta în calea dumneavoastră.

Vă întrebați dacă sunt mulți cei care reușesc să frângă săgeata? Da, toți cei care se implică 100% o rup. Cu toate acestea, cei care se mobilizează lent, fără convingere, nu reușesc.

După exercițiul cu săgeata întreb: „Câți dintre dumneavoastră au descoperit că săgeata este mai ușor de rupt fizic decât își închipuia mintea dumneavoastră?" Toți sunt de acord că, de fapt, a fost mult mai ușor decât ar fi crezut-o. De ce se întâmplă așa? Acum veți afla una dintre cele mai importante lecții pe care le veți învăța vreodată.

Mintea dumneavoastră este cea mai mare scenaristă de telenovele din istorie. Inventează povești incredibile, bazate de obicei pe drame și dezastre, despre lucruri care nu s-au întâmplat vreodată și probabil nici nu se vor întâmpla. Mark Twain a spus-o cel mai bine: „În viața mea am avut mii de probleme, dintre care majoritatea nu s-au întâmplat cu adevărat."

Unul dintre cele mai importante lucruri pe care puteți să le înțelegeți la un moment dat este că *dumneavoastră nu sunteți mintea dumneavoastră*. Aveți dimensiuni mult mai mari și sunteți mai valoros decât propria minte, luată separat. Mintea este o parte din dumneavoastră tot așa cum mâna este o parte din dumneavoastră.

Iată o întrebare care vă poate pune pe gânduri: cum ar fi dacă ați avea o mână care ar fi exact ca mintea dumneavoastră? Ar face tot felul de lucruri în același timp, v-ar bate mereu la

cap și nu s-ar opri niciodată. Ce v-ați face cu ea? Cei mai mulți oameni ar răspunde ceva de genul „O tai!" Dar mâna dumneavoastră este o unealtă puternică, așa că de ce s-o tăiați? Evident, adevărata provocare este dacă doriți s-o controlați și s-o antrenați să muncească pentru dumneavoastră, nu împotrivă.

Antrenarea și gestionarea minții dumneavoastră este cea mai importantă abilitate pe care o veți putea avea vreodată, atât în ceea ce privește fericirea, cât și succesul; asta este exact ceea ce facem în această carte și vom continua să o realizăm dacă veți urma unul dintre programele noastre.

PRINCIPIU AL PROSPERITĂȚII:

Antrenarea și gestionarea minții dumneavoastră este cea mai importantă abilitate pe care o veți putea avea vreodată, atât în ceea ce privește fericirea, cât și succesul.

Cum puteți să vă antrenați mintea? Începeți prin a observa. Observați modul în care mintea dumneavoastră produce constant gânduri care nu vă încurajează în obținerea bogăției și succesului. Pe măsură ce le identificați, puteți începe să înlocuiți în mod conștient aceste gânduri descurajatoare cu altele care să vă susțină. Unde găsiți aceste moduri încurajatoare de a gândi? Chiar aici, în această carte. Fiecare dintre declarațiile din această carte este un mod de a gândi încurajator și plin de succes.

Adotați aceste moduri de a gândi, de a fi și de a acționa ca și cum ar face parte din dumneavoastră. Nu trebuie să așteptați o invitație specială. Hotărâți chiar acum că viața dumneavoastră ar fi mai bună dacă ați alege să gândiți în modurile pe care le-am descris în această carte, în loc să gândiți prin intermediul obiceiurilor mentale de autoprotejare din trecut. Din acest moment, luați decizia de a nu mai fi conduși de propriile gânduri, ci de a le stăpâni dumneavoastră pe ele. De acum înainte nu mai este mintea dumneavoastră căpitanul corabiei. Chiar

dumneavoastră sunteți căpitanul, iar mintea lucrează pentru dumneavoastră.

Vă puteți alege gândurile.

Aveți capacitatea naturală de a anula orice gând care este descurajator pentru dumneavoastră, în orice moment. De asemenea, puteți instala în orice moment gânduri încurajatoare, pur și simplu prin decizia de a vă concentra asupra lor. Aveți puterea de a vă controla mintea.

Cum am spus-o mai devreme, la unul dintre seminariile mele, Robert Allen, autor de bestselleruri și unul dintre cei mai apropiați prieteni ai mei, a spus un lucru extrem de profund: „Niciun gând nu trăiește pe gratis în capul dumneavoastră."

Ceea ce înseamnă că veți plăti pentru gândurile negative. Veți plăti cu bani, cu energie, cu timp, cu sănătate și veți plăti prin nivelul de fericire. Dacă doriți să vă mutați rapid la un alt nivel al vieții, începeți prin a vă împărți gândurile într-una din cele două categorii — încurajatoare și descurajatoare. Observați gândurile pe care le aveți și hotărâți dacă ele vă susțin sau nu în obținerea fericirii și succesului. Apoi decideți să păstrați doar gândurile încurajatoare, refuzând în același timp să vă concentrați asupra celor descurajatoare. Când răsare câte un gând descurajator spuneți „Stop" sau „Mulțumesc pentru că mi-ai împărtășit aceste lucruri" și înlocuiți-l cu un mod de a gândi mai încurajator. Numesc acest fenomen „gândire în forță" și, țineți minte ce vă spun, dacă exersați, viața dumneavoastră nu va mai fi niciodată la fel. Vă promit!

Deci care este diferența dintre „gândirea în forță" și „gândirea pozitivă"? Diferența este discretă, dar profundă. Pentru mine, oamenii folosesc gândirea pozitivă pentru a pretinde că totul este în regulă, pe când ei nu cred, de fapt, acest lucru. Prin gândirea în forță înțelegem că lucrurile sunt neutre, că lucrurile nu au decât înțelesul pe care li-l dăm noi și că noi suntem cei care creăm poveștile și le dăm un sens.

Aceasta este diferența dintre gândirea pozitivă și gândirea în forță. Prin gândirea pozitivă oamenii cred că gândurile lor sunt reale. Gândirea în forță recunoaște că gândurile noastre

nu sunt reale, dar de vreme ce oricum inventăm o poveste, măcar putem crea una care să ne încurajeze. Nu facem acest lucru pentru că noile noastre gânduri sunt „reale" la modul absolut, ci pentru că aceste noi gânduri ne sunt mult mai utile și ne fac să ne simțim cu mult mai bine decât cele descurajatoare.

Înainte de a încheia această parte trebuie să vă avertizez — nu încercați exercițiul de frângere a săgeții acasă. Exercițiul trebuie pregătit într-un anumit mod; altfel vă puteți răni, dumneavoastră sau cineva din jurul dumneavoastră. Dacă vă interesează asemenea gen de exerciții avansate, urmăriți descrierea „Taberei de Antrenament al Războinicului Iluminat" pe site-ul nostru. Acest program vă va oferi tot ceea ce vă este necesar și chiar mai mult!

DECLARAȚIE: Puneți-vă mâna pe inimă și spuneți...

„Acționez în pofida temerilor."

„Acționez în pofida îndoielilor."

„Acționez în pofida grijilor."

„Acționez în pofida inconvenientelor."

„Acționez în pofida disconfortului."

„Acționez atunci când nu am chef."

Atingeți-vă capul și spuneți...

„Am o minte de milionar!"

ACȚIUNI ALE MINȚII DE MILIONAR

1. Notați-vă trei dintre cele mai mari griji, temeri sau neplăceri legate de bani și avere. Înfruntați-le. Descrieți ce ați face în situația în care s-ar concretiza fiecare dintre aceste temeri. Ați mai putea supraviețui? V-ați mai putea reveni? Sunt destule posibilități ca răspunsul să fie da. Atunci nu vă mai faceți griji și începeți să faceți avere!

2. Exersați ieșirea din zona de confort. Luați în mod intenționat decizii care vă sunt inconfortabile. Vorbiți unor oameni cărora nu v-ați adresa de obicei, cereți o mărire de salariu la slujbă, treziți-vă în fiecare zi cu o oră mai devreme, plimbați-vă prin pădure noaptea. Începeți „Antrenamentul Războinicului Iluminat". Vă va pregăti pentru a deveni de neoprit!
3. Apelați la „gândirea în forță". Analizați-vă pe dumneavoastră și propriul mod de gândire. Păstrați doar gândurile care vă încurajează în obținerea fericirii și a succesului. Aruncați o provocare vocii aceleia firave din mintea dumneavoastră ori de câte ori spune: „Nu pot" sau „Nu vreau să..." sau „Nu am chef de..." Nu-i permiteți acestei voci controlate de teamă și determinată de confort să profite de ceea ce aveți dumneavoastră mai bun. Faceți un pact cu propria persoană prin care, de câte ori această voce încearcă să vă oprească să faceți ceva care ar fi util pentru succesul dumneavoastră, să duceți la îndeplinire acel lucru oricum; arătați-i propriei minți că dumneavoastră sunteți șeful, nu ea. Nu numai că vă va crește impresionant încrederea în propria persoană, dar în cele din urmă acea voce va deveni din ce în ce mai tăcută, pe măsură ce descoperă efectul minim pe care îl are asupra dumneavoastră.

O poveste de succes primită de la Andrew Wilton

Harv,

Numele meu este Andrew Wilton și am 18 ani. Abia am terminat primul an de facultate. Acum doi ani am urmat Millionaire Mind Intensive Seminar și de atunci am aplicat tehnicile pe care le-am învățat.

În săptămâna de vacanță din februarie, în timp ce prietenii mei munceau sau își vizitau familiile, am putut să-mi

petrec zece zile în sudul Spaniei cu banii pe care i-am economisit prin metodele învățate la curs. Ce experiență!

Nu aș fi avut libertatea financiară de a merge oriunde vreau și de a face ce vreau dacă nu aș fi aplicat strategiile pe care le-am învățat la Millionaire Mind Intensive Seminar.

Mulțumesc, Harv.

AL ȘAPTESPREZECELEA DOSAR AL PROSPERITĂȚII

Oamenii bogați învață și se dezvoltă permanent.
Săracii cred că știu deja totul.

La începutul seminariilor mele cu public, le prezint oamenilor ceea ce numesc „trei dintre cele mai periculoase cuvinte din limba engleză". Iată care sunt aceste cuvinte: „Eu știu asta." Cum ați aflat dumneavoastră acel ceva pe care îl știți? Simplu. *Trăind* un fapt, numai așa îl puteți cunoaște. Altfel, puteți spune că ați auzit despre, ați citit despre sau ați vorbit despre acel lucru, dar nu-l recunoașteți. Mai pe șleau, dacă nu sunteți foarte bogat și cu adevărat fericit, este foarte posibil să mai aveți câte ceva de învățat despre bani, succes și viață.

Așa cum am explicat la începutul acestei cărți, în timpul zilelor mele „falimentare" am fost norocos să primesc niște sfaturi de la un prieten multimilionar al tatălui meu căruia îi era milă de situația mea. Aduceți-vă aminte ce mi-a spus: „Harv, dacă nu o duci atât de bine pe cât ți-ai dori, asta înseamnă că există ceva, undeva, pe care tu nu-l cunoști." Din fericire, am băgat la cap sfatul lui și am devenit din „domnul Știe-tot", „domnul Învață-tot". Din acel moment totul s-a schimbat.

Oamenii săraci încearcă adeseori să demonstreze că ei au dreptate. Își pun o mască de parcă au înțeles totul, în vreme ce sunt faliți sau se zbat pentru fiecare bănuț doar din cauza unui ghinion crunt sau unui scurtcircuit temporar al universului.

Una dintre replicile mele celebre este: „Puteți avea dreptate *sau* puteți fi bogat, dar nu ambele." „A avea dreptate" înseamnă că îți menții vechile moduri de a gândi și de a trăi. Din nefericire, acestea sunt căile prin care ați ajuns exact acolo unde sunteți acum. Această filozofie este aplicabilă și fericirii, în sensul că „puteți avea dreptate *sau* puteți fi fericit".

PRINCIPIU AL PROSPERITĂȚII:

Puteți avea dreptate sau puteți fi bogați, dar nu ambele.

Scriitorul și oratorul Jim Rohn folosește o frază care se potrivește de minune în acest context: „Atunci când continuați să faceți ceea ce ați făcut mereu, veți obține ceea ce ați primit de fiecare dată." Deja vă cunoașteți propriul fel de a fi; ceea ce aveți nevoie este să aflați niște metode noi. De aceea am scris această carte. Scopul meu este de a vă oferi câteva fișe mentale noi pe care să le adăugați celor pe care le aveți deja. „Fișe noi" înseamnă noi feluri de a gândi, noi acțiuni și, prin urmare, noi rezultate.

De aceea, este obligatoriu să continuați să învățați și să vă dezvoltați.

Fizicienii au stabilit că nimic nu stă pe loc. Tot ce este viu se află într-o permanentă schimbare. De exemplu, orice plantă, dacă nu crește, moare. La fel se întâmplă cu oamenii și cu toate celelalte organisme vii: dacă nu creșteți, muriți.

Una dintre maximele mele favorite aparține scriitorului și filozofului Eric Hoffer: „Învățăceii vor moșteni pământul, în timp ce eruditii vor fi minunat pregătiți pentru a trăi într-o lume care nu mai există." Sau, altfel spus, dacă nu învățați în permanență, veți fi lăsați în urmă.

Săracii spun că nu își permit educația din cauza lipsei de timp sau de bani. Pe de altă parte, bogații se raportează la citatul din Benjamin Franklin: „Dacă dumneavoastră credeți că educația este scumpă, încercați să vedeți cum e ignoranța." Sunt sigur că ați mai auzit asta: „Cunoașterea înseamnă putere", iar puterea este capacitatea de a acționa.

Mi se pare interesant să observ, ori de câte ori ofer un program Millionaire Mind Intensive, că tocmai oamenii care o duc mai rău cu banii spun: „Nu am nevoie de curs", „Nu am timp" sau „Nu am bani". Între timp, toți milionarii și multimilionarii se înscriu și spun: „Chiar dacă voi învăța doar un singur lucru nou sau dacă fac un progres cât de mic, tot merită să particip." Că veni vorba, dacă nu aveți timp să faceți lucrurile pe care le doriți sau pe care aveți nevoie să le faceți, este foarte posibil să fiți un sclav modern. Iar dacă nu aveți bani pentru a învăța cum să aveți succes, probabil că aveți nevoie de succes mai mult decât oricine altcineva. Îmi pare rău, dar nu rezolvă nimic să spuneți: „Nu am bani." Când veți avea bani? Ce va fi diferit peste un an, peste doi ani sau peste cinci ani de acum înainte? Iată cel mai simplu răspuns: nimic! La acel moment veți repeta exact aceleași cuvinte.

Singura metodă pe care o cunosc pentru ca dumneavoastră să aveți banii pe care vi-i doriți este să învățați cum să jucați jocul banilor, atât pe dinafară, cât și pe dinăuntru. Aveți nevoie să învățați abilitățile și strategiile pentru accelerarea venitului, pentru gestionarea și investirea eficientă a banilor. Definiția nebuniei este dată de repetarea aceleiași acțiuni cu așteptarea unor rezultate diferite. Iată, dacă ceea ce ați făcut până acum ar fi fost eficient, la ora actuală ați fi deja bogați și fericiți. Orice alt răspuns ar aduce mintea dumneavoastră nu reprezintă nimic altceva decât o scuză sau o justificare.

Regret să v-o spun atât de brutal, însă așa văd eu situația și e de datoria mea să fiu sincer cu dumneavoastră. Cred că un antrenor bun vă va cere întotdeauna mai mult decât veți pretinde dumneavoastră de la propria persoană. Altfel, de ce ați mai avea nevoie de unul? Ca instructor, scopul meu este de a vă antrena, a vă inspira, a vă încuraja, a vă lăuda și a vă obliga să observați cu tot realismul ce anume vă trage înapoi. Pe scurt, a face tot ceea ce este necesar pentru a vă muta pe următorul nivel al vieții dumneavoastră. Dacă trebuie, vă desfac în bucățele și vă refac la loc într-un mod care să funcționeze. Voi face tot ceea ce este necesar pentru a vă face de zece ori mai fericiți și de o sută de ori mai bogați. Însă dacă vă așteptați să întâlniți o persoană optimistă care să vă schimbe viața, nu sunt eu acela. Dacă doriți să evoluați rapid și permanent, atunci haideți să continuăm.

Succesul este o abilitate care se poate învăța. Puteți învăța să reușiți în orice. Dacă doriți să fiți un bun jucător de golf, puteți învăța. Dacă doriți să fiți un pianist bun, puteți învăța. Dacă doriți să fiți cu adevărat fericiți, puteți învăța. Dacă doriți să fiți bogați, puteți învăța. Nu contează nivelul la care sunteți acum. Nu contează de unde începeți. Ceea ce are importanță este dispoziția de a învăța.

Unul dintre citatele mele cele mai cunoscute este: „Orice maestru a fost odată un dezastru." Iată un exemplu. Cu câtva timp în urmă, la seminarul meu a venit un schior care participase la Olimpiadă. Când am făcut declarația de mai sus, el s-a ridicat și a dorit să ne împărtășească experiența sa. Arăta neînduplecat și, din anumite motive, credeam că mă va combate vehement. Dimpotrivă, ne-a relatat tuturor povestea copilăriei lui, când era cel mai nepriceput la schi dintre toți prietenii săi. Uneori nu-l chemau cu ei la schi pentru că era prea lent. Pentru a se integra în colectivitate, a mers pe munte la fiecare sfârșit de săptămână și a luat lecții. Destul de repede, nu numai că ținea pasul cu prietenii lui, dar i-a și depășit. Apoi s-a înscris în clubul competițional și a exersat cu un antrenor bine cotat. Iată care au fost cuvintele lui: „Poate că acum sunt un maestru la schi, dar evident am început ca un dezastru. Categoric, Harv are dreptate. Puteți învăța să reușiți în orice vă propuneți. Am

învățat să reușesc să schiez, iar următorul meu țel este de a învăța să reușesc din punct de vedere financiar!"

PRINCIPIU AL PROSPERITĂȚII:

„Orice maestru a fost odată un dezastru."

T. Harv Eker

Nimeni nu se naște un geniu financiar. Fiecare persoană bogată a învățat cum să aibă succes în jocul banilor; la fel puteți face și dumneavoastră. Aduceți-vă aminte de mottoul dumneavoastră: dacă ei pot, pot și eu!

A deveni bogat nu are legătură cu a vă îmbogăți financiar, ci cu ceea ce deveniți din punct de vedere al caracterului și al minții. Doresc să vă împărtășesc un secret pe care doar puțini oameni îl știu: cea mai rapidă cale de a vă îmbogăți și de a rămâne bogați este de a vă strădui să vă dezvoltați propria persoană! Ideea principală este de a vă dezvolta pentru a deveni o persoană „de succes". Repet, lumea exterioară este doar o reflexie a lumii dumneavoastră interioare. Dumneavoastră sunteți rădăcina; rezultatele dumneavoastră sunt fructele.

Există o zicală care-mi place: „Oriunde te duci, nu poți scăpa de propria persoană." Dacă vă dezvoltați pentru a deveni o persoană de succes, cu putere de caracter și cu putere a minții, este normal să aveți succes în orice domeniu, indiferent ce ați face. Veți câștiga puterea alegerii absolute. Veți câștiga puterea interioară de a alege orice slujbă, afacere sau domeniu de investiții și veți ști că va fi un succes. Aceasta este esența cărții de față. Atunci când sunteți o persoană de nivel 5, veți obține rezultate de nivel 5. Dar dacă puteți deveni o persoană de nivel 10, veți obține rezultate de nivel 10. Acordați totuși atenție acestui avertisment: dacă nu vă modificați din interior și totuși, într-un fel sau altul, obțineți o grămadă de bani, va fi doar noroc chior și, cel mai probabil, îi veți pierde. Dar dacă deveniți o persoană „de succes" atât în interior, cât și în exterior, nu numai că o să reușiți, dar veți și menține această avere, o veți mări și, cel mai important, veți fi cu adevărat fericit.

Oamenii bogați înțeleg că ordinea în care se fac lucrurile pentru a avea succes este A FI, A FACE, A AVEA.

Oamenii săraci și cei din clasa de mijloc cred că ordinea în care se fac lucrurile pentru a avea succes este A AVEA, A FACE, A FI.

Oamenii săraci și cei din clasa de mijloc cred că: „Dacă *aș avea* o grămadă de bani, aș putea *face* ceea ce aș dori și aș *fi* un succes."

Oamenii bogați înțeleg că: „Dacă aș *deveni* o persoană de succes, aș putea fi capabil să *fac* ceea ce este necesar pentru a *avea* ceea ce doresc, inclusiv o grămadă de bani."

Iată și alt lucru pe care îl știu doar cei bogați: motivația principală pentru a face avere nu este aceea de a avea o grămadă de bani, ci de a vă ajuta să obțineți maximum de la persoana dumneavoastră. Renumita cântăreață și actriță Madonna a fost întrebată de ce își schimbă aspectul, muzica și stilul în fiecare an. Ea a răspuns că muzica a fost metoda ei de a-și exprima „eul" și că acest mod de a se reinventa în fiecare an o obligă să devină tipul de persoană care își dorește să fie.

Pe scurt, succesul nu este un „ce", este un „cine". Vestea bună este că acest „cine" pe care îl reprezentați este capabil să fie antrenat și învățat. Sunt convins de acest lucru. Nu sunt nici pe departe perfect sau măcar pe aproape, dar când văd persoana care am ajuns în ziua de azi în raport cu persoana care eram acum douăzeci de ani, înțeleg legătura directă dintre „eu și averea mea" (sau lipsa ei) de atunci și „eu și averea mea" de acum. Mi-am învățat calea spre succes și la fel puteți să o faceți și dumneavoastră. Iată de ce lucrez în domeniul instruirii. Din proprie experiență știu că practic orice persoană poate fi educată pentru a reuși. Am fost antrenat să reușesc și acum sunt capabil să învăț alte zeci de mii de persoane să reușească. Instruirea funcționează!

Am descoperit că altă diferență esențială între oamenii bogați și cei săraci sau din clasa de mijloc este că cei bogați sunt *experți* în domeniul lor de activitate. Oamenii din clasa de mijloc sunt mediocri în domeniul lor de activitate, iar cei săraci sunt nepricepuți în domeniul în care activează. Cât de bine vă pricepeți la ceea ce faceți? Cât de buni sunteți la locul dumneavoastră de muncă? Și cât de buni sunteți în afacerea dumneavoastră? Doriți să aflați răspunsul într-un mod complet imparțial? Priviți-vă salariul. Acesta vă va spune totul. Este simplu: *pentru a fi plătit cel mai bine, trebuie să fiți cel mai bun.*

PRINCIPIU AL PROSPERITĂȚII:

Pentru a fi plătit cel mai bine, trebuie să fiți cel mai bun.

Redescoperim acest principiu în fiecare zi în lumea sporturilor profesioniste. De obicei, cei mai mulți bani sunt câștigați de cei mai buni jucători din fiecare sport. De asemenea, ei câștigă cel mai mult prin intermediul primelor de joc. Același principiu se aplică și în domeniul financiar și în cel al finanțelor. Nu contează dacă alegeți să aveți propria afacere, dacă sunteți un expert-consultant sau un distribuitor dintr-o rețea piramidală; dacă sunteți plătiți cu comision din vânzări sau dacă sunteți salariat; dacă investiți în afaceri imobiliare, acțiuni bursiere sau în orice altceva; cu cât sunteți mai bun la ceea ce ați ales, cu atât mai mult veți câștiga. Acesta este un alt motiv pentru care este obligatoriu să continuăm să învățăm și să ne îmbunătățim aptitudinile, indiferent de domeniul în care activăm.

Că veni vorba de învățătură, merită observat că oamenii bogați continuă să acumuleze cunoștințe și se asigură că învață de la cei care au ajuns deja la nivelul pe care vor și ei să-l atingă. Pentru mine, unul dintre oamenii care a contat cel mai mult

a fost persoana de la care am învățat. Întotdeauna am subliniat importanța de a învăța de la adevărații maeștri din domeniul respectiv de activitate — nu de la cei care pretind că sunt experți, ci de la cei care au niște rezultate adevărate, care le susțin spusele.

Oamenii bogați ascultă sfaturile celor care sunt mai bogați decât ei. Oamenii săraci urmează sfaturile prietenilor lor care sunt la fel de săraci ca și ei.

Am avut recent o întâlnire cu un bancher din domeniul investițiilor care dorea să facă afaceri cu mine. Îmi sugera să depun la el câteva sute de mii de dolari pentru a porni o afacere. Apoi, mi-a solicitat să-i prezint declarația de impozit pentru a putea să-mi facă o serie de recomandări.

L-am privit în ochi și l-am întrebat: „Scuzați-mă, dar nu cumva ați luat-o într-o direcție greșită? Dacă doriți să vă angajez pentru a-mi gestiona banii, nu ar fi mai potrivit să-mi arătați declarația *dumneavoastră* financiară? Iar dacă nu sunteți foarte bogat, nu vă mai obosiți!" Omul a fost șocat. Vă pot spune că nimeni nu l-a mai întrebat de propria valoare netă drept garanție pentru a investi prin intermediul lui.

Este absurd. Dacă ați intenționa să escaladați Muntele Everest, ați angaja drept ghid o persoană care nu a ajuns niciodată în vârf sau ar fi mai înțelept să găsiți pe cineva care a mai fost acolo de câteva ori și știe exact ce are de făcut?

Așa că, într-adevăr, vă sugerez să vă îndreptați atenția și energia asupra învățăturii continue și, în același timp, să fiți atenți de la cine învățați și ale cui sfaturi le urmați. Dacă învățați de la persoane care sunt falimentare, chiar dacă sunt consultanți financiari, antrenori sau instructori, aceștia vă pot învăța un singur lucru — cum să deveniți falimentari!

Apropo, vă recomand insistent să luați în calcul angajarea unui consultant în dezvoltarea succesului individual. Un bun instructor vă va menține pe drumul pe care ați promis că-l veți urma. Unii sunt instructori „de viață", ceea ce înseamnă că fac strategii pentru orice domeniu, în timp ce alții sunt specializați

în domenii care se pot raporta la performanțele personale sau profesionale, finanțe, afaceri, relațiile cu alte persoane, sănătate și chiar la domeniul spiritual. Repet, căutați să descoperiți trecutul instructorului dumneavoastră pentru a vă asigura că a avut succes în domeniile care sunt importante pentru dumneavoastră.

Tot așa cum sunt cărări care te pot duce cu succes pe vârful Muntelui Everest, la fel pot exista căi și strategii care și-au demonstrat valoarea în realizarea unui venit mare, a independenței financiare și a averii. Trebuie să fiți dispuși să le învățați și să le puneți în aplicare.

Repet, în cadrul metodei Millionaire Mind de management al banilor, vă recomand cu căldură să vă depuneți 10% din venituri într-un Cont al Educației. Folosiți acești bani în mod special pentru cursuri, cărți, casete sau CD-uri sau orice altă metodă pe care o alegeți de a învăța, indiferent că este vorba de sistemul oficial de învățământ, companii particulare de educare sau instruire personalizată, cu instructor personal. Indiferent de metoda pe care o alegeți, acest fond vă asigură că veți avea întotdeauna suportul financiar pentru a învăța și de a vă dezvolta, în loc să repetați refrenul oamenilor săraci: „Dar am învățat deja aceste lucruri." Cu cât învățați mai mult, cu atât *mai mult câștigați... și aveți ce pune la bancă!*

DECLARAȚIE: Puneți-vă mâna pe inimă și spuneți...

„Sunt hotărât să învăț și să mă dezvolt permanent."

Atingeți-vă capul și spuneți...

„Am o minte de milionar!"

ACȚIUNI ALE MINȚII DE MILIONAR

1. Respectați-vă promisiunea de a vă dezvolta. În fiecare lună citiți cel puțin o carte, ascultați o casetă sau un CD educațional sau participați la un seminar privitor la bani, afaceri sau dezvoltare personală. Cunoștințele, încrederea și succesul dumneavoastră se vor înălța spre culmi!
2. Luați în considerare angajarea unui instructor personal pentru a vă menține pe drumul ales.
3. Participați la seminarul Millionaire Mind Intensive. Acest eveniment uimitor a transformat viețile a mii și mii de oameni și o va transforma și pe a dumneavoastră!

„ȘI CE AM DE FĂCUT ACUM?"

Și acum? Ce este de făcut? De unde să încep?

Am spus-o mai devreme și o voi spune din nou: „Vorbele nu înseamnă mare lucru." Sper că lectura acestei cărți v-a făcut plăcere, dar, mai mult decât atât, sper să folosiți principiile prezentate pentru a vă îmbunătăți vizibil viața. Cu toate acestea, din proprie experiență vă spun că nu se va vedea nicio diferență după lecturarea acestei cărți. Lectura reprezintă un început, dar dacă doriți să aveți succes, doar acțiunile dumneavoastră vor conta în lumea reală.

În prima parte a acestei cărți, v-am familiarizat cu noțiunea de tipar financiar. Este simplu: tiparul dumneavoastră financiar vă va determina viitorul financiar. Asigurați-vă că puneți în practică fiecare dintre exercițiile pe care vi le-am recomandat în secțiunile destinate programării verbale, modelelor și incidentelor specifice; scopul lor este de a vă modifica actualul tipar financiar într-unul care va încuraja succesul. De asemenea, insist să faceți zilnic toate declarațiile pe care vi le-am sugerat.

În cea de-a doua parte a acestei cărți, ați învățat șaptesprezece moduri specifice prin care se diferențiază gândirea bogaților de cea a oamenilor săraci și a celor din clasa de mijloc. Vă recomand să vă însușiți fiecare dintre aceste „dosare ale bogăției" prin repetarea zilnică a declarațiilor. Acest lucru va înrădăcina principiile respective în mintea dumneavoastră. În cele din urmă, veți ajunge să priviți viața și mai ales banii din

altă perspectivă. Din acest punct veți începe să faceți noi alegeri și decizii, obținând alte rezultate. Pentru a grăbi acest proces, asigurați-vă că veți efectua exercițiile active, detaliate la sfârșitul fiecăruia dintre fișierele bogăției.

Aceste exerciții active sunt obligatorii. Pentru ca schimbarea să fie permanentă, ea trebuie să aibă loc la nivel celular — trebuie refăcute conexiunile cerebrale. Aceasta înseamnă că trebuie să puneți în practică materialul de față. Nu doar să îl citiți, ci chiar să realizați aceste acțiuni.

Feriți-vă de vocea aceea firavă din capul dumneavoastră care spune ceva de genul: „Scheme, figuri, nu am timp sau chef de exerciții." Știți cine vorbește acum? Da, chiar ea, mintea condiționată! Amintiți-vă, treaba ei este de a vă reține acolo unde sunteți acum, în zona dumneavoastră de confort. Nu o ascultați! Practicați exercițiile active, faceți-vă declarațiile și priviți cum viața dumneavoastră ia avânt.

De asemenea, vă sugerez să recitiți în cursul anului următor această carte cel puțin o dată pe lună, de la început la sfârșit. „Poftim?" s-ar putea să strige vocea din capul dumneavoastră. „Am citit deja cartea, de ce este nevoie să o recitesc la infinit?" Bună întrebare, dar răspunsul este simplu: repetiția este mama învățăturii. Repet, cu cât studiați mai mult această carte, cu atât mai repede conceptele descrise aici vor deveni automate și naturale pentru dumneavoastră.

Nu uitați să accesați **www.millionairemindbook.com** și să dați click pe „FREE BOOK BONUSES" pentru a primi câteva cadouri valoroase, printre care:

- O listă a declarațiilor, care poate fi scoasă la imprimantă și înrămată.
- „Gândul săptămânii".
- Un „memorator" al acțiunilor Millionaire Mind.
- O fișă Millionaire Mind de urmărire a profitului net.
- O copie a „Angajamentului pentru Bogăție".

Cum am spus mai devreme, eu mi-am însușit calea către succes, astfel încât acum este rândul meu să-i ajut pe alții. Misiunea mea este aceea de a-i „educa și inspira pe oameni să-și trăiască potențialul maxim, bizuindu-se pe curaj, pe un scop bine definit, și înfruntând cu bucurie temerile, nevoile și obligațiile".

Sunt cu adevărat binecuvântat având posibilitatea de a putea ține seminarii, ateliere și cursuri care modifică viețile oamenilor rapid și permanent. Sunt încântat că am fost capabil să ajut peste 250 de mii de oameni să devină mai bogați și mai fericiți. Vă invit din toată inima să vă alăturați cursului nostru cu durată de trei zile, Millionaire Mind Intensive Seminar. Acest eveniment vă va conduce la un cu totul alt nivel al reușitei. De fapt, cursul reprezintă mediul în care tiparul dumneavoastră financiar se modifică instantaneu.

Într-un incredibil weekend petrecut la curs veți depăși tot ceea ce vă reține în atingerea întregului dumneavoastră potențial financiar. Veți pleca din acest program de pregătire cu o altă viziune asupra vieții, banilor, relațiilor cu alte persoane și asupra propriei persoane. Mulți participanți consideră seminarul Millionaire Mind Intensive ca fiind una dintre cele mai importante experiențe din viața lor. Este distractiv, este captivant, este bogat în cunoștințe temeinice și abilități financiare fundamentale. Veți întâlni sute de persoane asemănătoare cu dumneavoastră, provenind din toate colțurile lumii, unii dintre ei putând deveni asociați în afaceri și prieteni pe viață. Acest curs este atât de important încât, pentru o perioadă limitată, am hotărât împreună cu editorii acestei cărți să acordăm o bursă la acest curs atât pentru dumneavoastră, cât și pentru o rudă, ca invitat, gratuit. Într-adevăr, amândoi veți participa gratis!

Căutați mai multe detalii despre această ofertă pe site-ul nostru.

Ei bine, pentru moment asta este tot. Vă mulțumesc că v-ați petrecut prețiosul dumneavoastră timp citind această carte. Vă doresc să aveți un succes formidabil, să găsiți adevărata fericire și abia aștept să ne întâlnim personal.

Cu prietenie,

T. Harv Eker

ÎMPĂRTĂȘIȚI PROSPERITATEA

Semnul adevăratei bogății este reprezentat de ceea ce o persoană poate da mai departe.

T. Harv Eker

Această carte vă învață să urmăriți modul în care gândiți, vă ajută să îndepărtați gândurile, obiceiurile și acțiunile financiare care vă descurajează și care vă limitează perspectivele. Motivul pentru care începem cu banii este faptul că ei reprezintă una dintre principalele cauze de suferință pentru majoritatea oamenilor. Dar acesta este doar începutul. În momentul în care începeți să recunoașteți ideile descurajante din domeniul financiar, această conștientizare se va transfera și în celelalte aspecte ale vieții dumneavoastră.

Scopul acestei cărți este acela de a vă susține în dezvăluirea conștiinței. Repet, conștiința este modul de observare a gândurilor și acțiunilor dumneavoastră, astfel încât să puteți acționa pe baza unei alegeri veritabile, realizate în prezent, și nu pe baza programării din trecut. Este vorba despre capacitatea de a reacționa conform instanțelor superioare, și nu prin intermediul celor inferioare, bazate pe teamă. În acest mod vă veți putea atinge întregul potențial și vă veți putea împlini destinul.

Dar, știți ceva? Esența acestei metamorfoze nu se referă doar la dumneavoastră. Se referă la întreaga lume. Lumea noastră este doar o reflexie a oamenilor care o creează. Pe măsură ce fiecare individ își descoperă conștiința, lumea își dezvăluie

conştiinţa — înlocuindu-se pentru fiecare teama cu curajul, ura cu iubirea şi lipsurile cu prosperitatea.

Prin urmare, depinde de fiecare dintre noi să ne iluminăm pentru a putea aduce mai multă lumină acestei lumi.

Dacă doriţi ca lumea să arate într-un anumit fel, atunci începeţi prin a fi dumneavoastră astfel. Dacă doriţi ca lumea să fie mai bună, începeţi prin a fi chiar dumneavoastră o persoană mai bună. De aceea, cred că datoria dumneavoastră este de a vă dezvolta până la atingerea întregului potenţial, de a aduce abundenţa şi succesul în viaţa dumneavoastră. Realizând acest lucru, veţi fi capabili să-i ajutaţi pe alţii şi să dăruiţi ceva de calitate acestei lumi.

Prin urmare, vă rog să transmiteţi şi altora acest mesaj al conştiinţei şi susţinerii. Împărtăşiţi mesajul acestei cărţi cât mai multor oameni cu putinţă. Transmiteţi-l unui număr de cel puţin o sută dintre cunoscuţii dumneavoastră, rudelor şi asociaţilor sau chiar împărtăşiţi-l cu ei, ca pe un cadou ce le va schimba viaţa. Nu numai că vor afla concepte financiare importante, dar vor învăţa să-şi urmărescă modul de a gândi, îşi vor descoperi conştiinţa, contribuind astfel la conştiinţa planetei. De asemenea, ar fi minunat pentru ei să vi se alăture la Millionaire Mind Intensive Seminar. Este o adevărată binecuvântare să împărtăşiţi cu prietenii şi familia dumneavoastră această experienţă. Idealul meu este ca fiecare carte, curs şi persoană să schimbe în bine această lume. Vă solicit ajutorul, pentru transformarea acestui vis în realitate.

Vă mulţumesc!

CUPRINS